recicla mais

ano 14 | nº 154 | out 2014

Bulk-ink ou CISS, sem trocar cartucho

boletim técnico
Remanufatura do cartucho de toner Lexmark Séries MS/MX 310/410/510 e 610

mais impressão
A importância do ECM na organização de uma empresa

© Static Control Components, Inc. Todos os direitos reservados no mundo inteiro. O "S" estilizado, Static Control, Odyssey são marcas registradas da Static Control Components, Inc. Todas as outras marcas e nomes de produtos são marcas comerciais ou marcas registradas de suas respectivas empresas.

WIN

Os pratos gostosos são aqueles feitos a partir dos **melhores ingredientes**.

Grande Variedade em Estoque

A Melhor Tecnologia em Coloridos

Constância nas Impressões

Melhores Insumos

REVENDAS ESPECIALIZADAS / PRONTA ENTREGA

Belo Horizonte/MG: Casa do Toner (31) 3357-5017 | **Porto Alegre/RS:** Supplycenter Distribuidora (51) 3072-7405 (51) 3072-7406 | **Recife/PE:** Mr. Printers (81) 3227-0492 | **Rio de Janeiro/RJ:** DGART (21) 2206-1999 **Salvador/BA:** Insumos Express (71) 3240-8801 | **São Paulo/SP:** Full Printer (11) 2225-1114

twitter.com/**insumoswinbr**

facebook.com/**insumoswinbr**

Proporcione sempre **constância nas impressões** e a **garantia dos melhores insumos** em seu produto.

Seu cliente sempre com a melhor impressão.

WIN. Os melhores ingredientes para sua remanufatura. Toner, tinta, chip, cilindro, lâminas, PCR, lacre, rolo magnético e muito mais.

Brasil • 11 3429-0750 - USA • 863 675-2666
winbrasil.com - contato@winbrasil.com

Distribuidor Exclusivo:

Static Control · American Ink Jet Corporation · esatto

RE tech®

IMPORTADA E DISTRIBUÍDA PELA US COMERCIAL

- 13 Years as professional toner cartridge manufacturer
- Monthly capacity : 800000 pcs
- Workshop:Over 20000 sq.m.
- Market positioning: For high-end market
- OEM equivalent performance , less than 1% defect
- One by one free replacement if defect

www.retech.com.hk

RETECH

IMPORTADA E DISTRIBUÍDA PELA US COMERCIAL

DNV DNV STMC Testing for Quality COMPLIANT COMPANY CE REACH Compliant RoHS Compliant ISO 19798 CERTIFIED YIELD ISO 19752 CERTIFIED YIELD

CENTRAIS DE ATENDIMENTO

us comercial
DISTRIBUIDORA MULTIMARCAS

www.retechdobrasil.com.br

SAO PAULO
11 4822 3930
vendas@uscomercial.com.br

MANAUS
92 3622 6822
vendas.manaus@uscomercial.com.br

editorial

Nova Reciclamais

Vocês já perceberam que esta edição da revista Reciclamais está circulando com um novo formato, com novas medidas, não é? Com o novo visual, a revista fica mais versátil, de fácil manuseio, tornando a leitura mais agradável. É um formato mais inteligente, com mais páginas e mais conteúdo. As novidades sempre chamam a atenção e queremos saber o que vocês acharam. A ação faz parte de um conjunto de medidas que estão sendo adotadas para ajudar a transpor o momento complicado que vivemos. O tempo atual é de parceria e colaboração. Nós esperamos que, com isso, incentivemos o compromisso e a participação das empresas do mercado com o nosso importante canal de comunicação, fonte de informações para os setores de remanufatura de cartuchos de impressoras, outsourcing de impressão e sublimação. Temos observado, nas últimas semanas, uma onda bastante positiva: recebemos muitas mensagens de nossos leitores solicitando informações sobre como criar um sindicato (Araguaína, Tocantins), ou como abrir uma loja de recarga (Santa Catarina), ou ainda se há espaço para crescimento em nosso mercado (São Paulo), e mais importante ainda, o que fazer para conseguir o certificado ambiental e do Inmetro no serviço de remanufatura (Paraná). Este último questionamento (que será respondido na próxima edição) refere-se à exigência para a participação em pregões e reflete o caminho do profissionalismo para as empresas do setor. Tivemos a ajuda da Febreci e do Sercisp para responder algumas questões, que estão publicadas na seção Correio. Mas, acima de tudo, as dúvidas dos leitores querem dizer movimentação; as pessoas estão procurando informações, saídas, diversificações. Tudo isso é muito bom e pedimos que vocês mantenham contato conosco, contando os resultados das novas ações. A Revista Reciclamais está há 13 anos ao lado do empreendedor de recondicionamento de cartuchos de impressoras, de outsourcing, de sublimação, enfim, do setor das micro e pequenas empresas, que é quem dá emprego e movimenta a economia deste país. Para que isso continue a acontecer e incremente as perspectivas do setor, lembramos algumas orientações do pessoal do Sebrae: pensamento estratégico, pensar maior, mais amplamente sobre o presente e o futuro; monitoramento de resultados, muito importante ter o conhecimento exato do que acontece com a sua empresa; benchmarking, o que seu concorrente faz de bom, merece servir de inspiração; formação de equipes, apostar na competência dos funcionários e incentivar a interação; cultura de inovação, abrir espaço para novas ideias; autocrítica e excelência; resiliência e capacidade de reagir após um fracasso. A aplicação desses conceitos não garante o sucesso nas empreitadas, mas deixa o empreendedor esperto e pronto para tomar novas decisões, enxergar outras saídas. Acima de tudo, acredite na sua empresa, nos seus produtos, nos seus funcionários e, principalmente, no mercado.
Nós acreditamos, há 13 anos.

Boa leitura!

Cecília Borges - Editora
cecilia@reciclamais.com

P.S.: se a sua empresa adquiriu um novo equipamento ou está lançando um produto ou serviço, conte para a gente, e-mail: reciclamais@reciclamais.com, ou por telefone: 55 (11) 3814 0227. Participe, a revista é sua, ajude a fazê-la cada vez melhor!

reciclamais

Reciclamais Publicações Técnicas Ltda
Av. Rebouças, 3084 cj 22
05402-600 São Paulo SP Brasil

Dagoberto Caldas Marques Filho
[publisher]
Cecília Borges Teixeira
[editora] mtb 19229
Fernanda Marinho
[marketing]
Simone Gil Santos
[administração]
Joaquim Rodil Ferreira
[arte]

Agradecimentos
Anderson Martins
Febreci
Paulo Theophilo
Roberto Palmer
Sebrae-SP
US Comercial

Como contatar a Reciclamais
E-mail: reciclamais@reciclamais.com
Fax: 55 (11) 3814 0227
Cartas:
Av. Rebouças, 3084 cj 22
05402-600 São Paulo SP Brasil

Por motivo de espaço ou clareza, cartas e e-mails poderão ser publicados de forma reduzida.
Para publicação as mensagens devem ter nome e endereço completos.

Assinaturas
Pedidos de assinaturas, mudança de endereço, telefone e/ou atualização de dados deverão ser feitas através de nosso site: www.reciclamais.com

Anúncios
Anuncie na Reciclamais e divulgue seu produto ou serviço.
E-mail: reciclamais@reciclamais.com
Fone: 55 (11) 3814 0227

Publicação mensal, distribuição gratuita por tempo indeterminado

Os artigos assinados são de responsabilidade do autor e não traduzem necessariamente a opinião da revista. Sua publicação atende ao propósito de estimular o debate e reflexão sobre as diversas tendências do mercado. Os anúncios publicitários são de responsabilidade dos anunciantes.

color make
www.colormake.com

Suas necessidades de impressão e transferência de imagem em um só lugar

**Te convidamos a fazer parte de nossa cadeia de distribuição.
Seja um distribuidor Color Make
e ofereça aos seus clientes
a oportunidade de ingressar
no mundo da Sublimação!
Venha conosco!**

CM Group Inc.
Logistic and Distribution
info@cmglogistic.com
• Panamá •

Representante no Brasil
anascimento@cmglogistic.com
21 99770 2404

reciclamais

10 boletimtécnico
Remanufatura do cartucho de toner para Lexmark Séries MS/MX 310/410/510 e 610

28 **Atualizações do cartucho linha Samsung em 2013**

38 capa
Bulk-ink ou CISS, sem trocar cartucho

42 radarmais
Loja itinerante

46 **Comunicação móvel. Você sabe o que é?**

50 **Qualidade, qualidade, qualidade**

54 maisimpressão
Telamar e nddPrint para controlar os suprimentos de impressão

56 **A importância do ECM na organização de uma empresa**

curtas

26 **Seminário técnico no Equador**

49 **Geração 4, nova tinta da Betim**

49 **Lançamentos Uninet para outubro**

60 crônica
Casa de mãe

61 colunasebrae
Fiquem de olho nas tendências

62 informativo febreci

64 correio

66 agenda

VENHA RETIRAR SEU PEDIDO EM SÃO PAULO

Estamos pertinho de você!

Rua D. Joaquim de Melo, 140
Mooca - São Paulo/SP
fone: 11 2601-6008
vendas.sp@uscomercial.com.br

Estoque local
Agilidade nas entregas
Pagamento com cartão de crédito

Atenção: não perca nossos treinamentos e workshops!
Em outubro: Belém e São Luís. Novembro será em SP.

UniNet SUMMIT OPC Drums sortex Prime

us comercial
DISTRIBUIDORA MULTIMARCAS

www.uscomercial.com.br

boletimtécnico

Remanufatura do cartucho de toner para **Lexmark Séries MS/MX 310/410/510 e 610**

Este boletim contém as instruções para a remanufatura do cartucho de toner para Lexmark Séries MS/MX 310/410/510 e 610.

Apresentadas ao mercado no início do ano de 2013, a série de impressoras e multifuncionais Lexmark monocromáticas MS e MX chegam para eventualmente substituir as veteranas séries E e T, além da série X.

Notáveis melhoras quanto aos processadores dual core de 800Mhz e memórias que vão de 128MB a 2,5GB, todas expansíveis com resolução real de 1200 x 1200 e velocidade de 35 até 55 páginas por minuto, fazem destes equipamentos uma opção importante no mercado de impressoras.

Quanto ao design de sua parte xerográfica, todos os equipamentos chegam com cartuchos de toner e com unidade de imagem independente que ajudam a manter um custo operacional relativamente menor quando comparados à concorrência.

Todos estes modelos são regionalizados e utilizam chip tanto no cartucho de toner quanto na unidade de imagem, que deve ser trocado em cada ciclo. Isso mostra um grande diferencial quanto aos modelos E, onde os contadores de unidade de imagem podem ser repostos somente através do painel de controle.

Para a América Latina, incluindo México e Porto Rico, os cartuchos pertencem a Região 4, enquanto nos Estados Unidos e Canadá eles pertencem a Região 1 e na Europa a Região 2.

As máquinas chegam com cartucho 504 de 1500 páginas (Rendimento Padrão), mas com outras opções como a 504H de 5000 páginas (Alto Rendimento), 504X de 10000 páginas (Extra Auto Rendimento) e 504U de 20000 páginas (Ultra Alto Rendimento), dependendo dos modelos.

As máquinas menores como a MS310 e MS410 limitam seus rendimentos a cartuchos 504 e 504H no caso da MS310 e adicionalmente a 504X, no caso da MS504.

A partir da MS510 é possível incorporar o cartucho de Ultra Alto Rendimento de 20000 páginas.

Os modelos MS710 e MS810 mudam os rendimentos padrão de 6000 com o 524 de Alto Rendimento de 25000 com a 524H. Estes mesmos cartuchos também podem ser utilizados na MS711, MS811 e MS812, onde se agrega um cartucho de Extra Alto Rendimento de 45.000 páginas, o 524X.

Com as multifuncionalidades MX a relação de cartuchos de toner se altera tendo cartuchos padrão de 2500 páginas, 10000 e 20000 como opcionais até a MX611, com a MX710 até a MX812, o padrão é de 6.000 páginas, enquanto os opcionais passam a ser de 25.000 a 45.000 páginas respectivamente.

Foi elaborado por Enrique Stura, diretor da UniNet Argentina, Daniel Reyes e equipe técnica da UniNet

Veja abaixo as referências: **Região 4 – América Latina**

Modelo	PPM	1500 pag.	2500 pag.	5000 pag.	6000 pag.	10000 pag.	20000 pag.	25000 pag.	45000 pag.
MS310	35	504		504H					
MS410	40	504		504H		504X			
MS510	45	504		504H		504X	504U		
MS610	50	504		504H		504X	504U		
MS710	50				524			524H	524X
MS711	55				524			524H	524X
MS810	55				524			524H	524X
MS811	63				524			524H	524X
MX310	35		604			604H	604X		
MX410	40		604			604H	604X		
MX510	45		604			604H	604X		
MX511	45		604			604H	604X		
MX610	50		604			604H	604X		
MX611	50		604			604H	604X		
MX710	63				624			624H	
MX711	70				624			624H	624X
MX810	55				624			624H	624X
MX811	63				624			624H	624X
MX812	70				624			624H	624X

As células em destaque representam cartuchos padrão.

Instruções de reciclagem

Ferramentas necessárias

- Chave Phillips
- Chave Phillips de relojoeiro
- Chave de Fenda pequena
- Ferramenta com formato de gancho para remoção das molas

Insumos necessários

- Toner para Lexmark série MS/MX de peso correto
- Chip para cartucho de toner de rendimento correto e Região 4 ou correspondente

Só é necessário trabalhar de um lado onde se encontra a tampa de enchimento do hopper.

Vire o cartucho do lado direito e retire os 3 parafusos que seguram a tampa deste lado.

Com muito cuidado, puxe para separar a lateral do cartucho para que uma peça em forma de chave possa se soltar.

TINTAS PARA LINHA HP Pro X

MIZINK®

Procure por uma tinta importada, de grande qualidade e com preço acessível.

Adquira as tintas Mizink.

*Tintas 4 cores coloante HM972

Tel: (11) 3228-2238 / (11) 3313-2958 Fax: (11) 3228-2238 www.mizink.com MIZINK®

InkTec®

EXPERIMENTE A MARCA CONHECIDA MUNDIALMENTE!

Tel: (11) 3228-2238 / (11) 3313-2958 Fax: (11) 3228-2238 www.mitecbrasil.com.br MiTec

Retirar a lateral e segurar a peça marcado por uma flecha para que ela não se solte. É possível que a haste do obturador do toner se solte, como mostra a imagem, e precise ser reacomodada.

Solte a extremidade do braço da mola e levante o braço para tirá-lo do slide.

Erguer com uma pequena chave de parafusos para levantar a carga e sempre tentar empurrar o material em tampão e não sobre o rebordo do orifício. A tampa não é feita de material rígido, mas sim por um composto de silicone que ajuda que esta não seja danificada na remoção.

Sua empresa é feita de muitas escolhas, e seu cliente merece a melhor delas!!!

COMPROMISSO COM A QUALIDADE!!!

MINAS LASER

Matriz - BH
(31) 3786-0232
Filial - SP
(11) 3569-2305
minaslaser.com.br
minaslaser
#MinasLaserOnLine

Remova o funil de enchimento.

Aspire todo o resto de toner remanescente do reservatório.

Carregue com toner específico para o cartucho.

TOPPCOLOR

TopColorCartridge

The largest remanufacturer of ink cartridges in China

H-970XL/971XL

New release

Model No.	OEM Code	Color	Suitable for Printers	Ink volume	Spec
H-970XlBK	CN625	Black	officejet Pro X451dn/ X451DW/X551dw/ X476dw/X476dn/ X576dw	250ml	new compatible+new chip
H-971XL C	CN626	Cyan		110ml	new compatible+new chip
H-971XL M	CN627	Magenta		110ml	new compatible+new chip
H-971XL Y	CN628	Yellow		110ml	new compatible+new chip

This is Topcolor

PROFILE
The largest manufacturer of inkjet cartridge printheads in China

CAPACITY
Supplies 350,000 inkjet cartridge printheads every month

QUALITY
All activities comply with ISO9001 & ISO14001

FIRM SIZE
10,000 square meter plant with over 400 experienced staff

TRUSTWORTH
Dedicated to cooperating with worldwide customers and partners in the printing industry

HK OFFICE: **TOP COLOR (HONG KONG) IMAGE PRODUCTS CO., LTD**
Add: Room 902, 9th Floor, Wo Hing Commercial Building, 11-15 Wing Wo Street Central, HONG KONG
Tel: 852-36458129 Fax: 852-36458092

FACTORY: Add: Chuang Ruan Science Park, Innovation Rd 1, Innovation Coast, Zhuhai, Guangdong, China.
Tel: +86 756 3820081/3/4/5 Fax: +86 756 3820082 E-mail: sales@top-color.com.cn Post: 519085

Website:http://top-color.com.cn
E-mail:sales@top-color.com.cn

All Brand names and trademarks in this catalogue are the property of their owners.

Feche o orifício, utilizando a tampa conforme ilustrado.

Vire a peça de lado e desparafuse o suporte do chip no lado interno (dois parafusos).

Desparafuse o chip do suporte (parafuso único).

Aster
Print with confidence

Qualidade gera Satisfação
Inovação a torna Perfeita

Alta Qualidade

- ISO9001, ISO 14001 and STMC No. 8223 cartuchos certificados
- Seleciona rigorosamente as matérias-primas antes da produção
- Equipe bem treinada
- Equipamentos profissionais de teste
- Rigorosa inspeção QC durante o processo de produção
- 100% teste de impressão
- Sistema de rastreamento para todos os produtos vendidos
- Questões técnicas com resposta em tempo hábil dada pela nossa equipe experiente de atendimento ao cliente

Inovação persistente

ICT **Intelligent Chip Technology** Resolve o problema de reconhecimento com sucesso visando os cartuchos Samsung

Melhora efetivamente o desempenho de impressão

Elimina os vazamentos, concretizando o efeito de "0 vazamento"

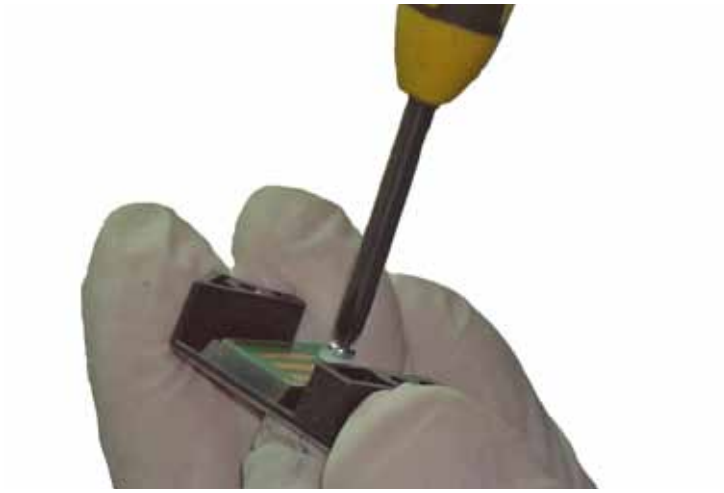
Aster Produtos de substituição mais recentes ---- Ligue hoje

HP:	Samsung:	Brother:
CF283A	MLT-D111S	TN-1060
CF380A-3 Cor série	MLT-D116	TN-331/336
CF320A/CF330A-3 Cor série	MLT-D204	TN-339

ISO 19752 ISO 19798 ISO 9001 ISO 14001 STMC RoHS COMPLIANT 2002/95/EC CE

Aster Graphics, Inc.
Add: 540 S. Melrose Street, Placentia, CA 92870
Tel: +1 562 404 9315 Fax: +1 562 404 9570
Email: usasales@goaster. com

Todos os nomes e marcas comerciais são de propriedade de seus respectivos proprietários e são mencionados aqui apenas para fins descritivos.



Desparafuse o chip do suporte (parafuso único).

Substitua por um novo e remonte na ordem inversa.

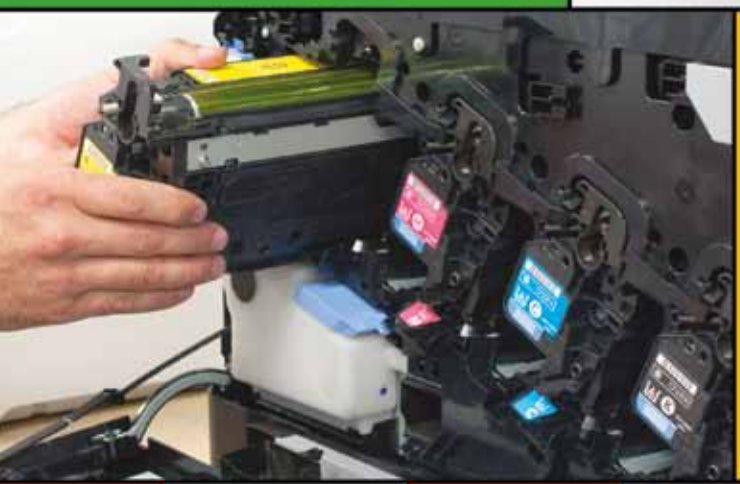
Instale a chave no diretório e faça com que a extremidade do braço se encaixe na curva da peça.

FUTURE GRAPHICS

A Division of Mitsubishi Kagaku Imaging Corporation

A Future Graphics é a Lider global em suprimentos para o Mercado de reposição de suprimentos de Imagem

A FG combina a experiência do principal distribuidor global com alto valor agregado, e o maior manufaturador mundial de toner e OPC para o Mercado de reposição de Imagem.



mk imaging

A FG é a fonte exclusiva da marca global MK Imaging® para OPCs e toners

O resultado é uma incomparável capacidade e recursos técnicos para entregar sistemas combinados para a indústria de remanufatura.

KALEIDO CHROME®

A marca MKIC® produz uma fidelidade de cores incomparável e uma consistência em desempenho comparável com os OEMs

Os produtos FG oferecem ao Mercado de reposição o mesmo rendimento dos Originais, fusibilidade comparável com os OEMs e uma qualidade de impressão consistente e soberba em aplicações coloridas.

WWW.TWU.COM.BR | **Fone/Fax:** +55 11 5524.8000 | **Email:** twu@twu.com.br

Visite nossa página em português **www.fgimaging.com/pt/**

1.800.394.9900 | INT'L +1.818.837.8100 | www.fgimaging.com | info@fgimaging.com

Distribuidor Autorizado no Brasil:

TWU

© 2001 – 2014, Mitsubishi Kagaku Imaging Corporation nome comercial Future Graphics. A Future Graphics é um distribuidor de suprimentos e produtos compatíveis para equipamentos para impressão. Os produtos distribuídos por Future Graphics não são iguais aos dos fabricantes originais, assim como não existe nenhuma afiliação ou patrocínio entre Future Graphics e os fabricantes originais. As marcas registradas são de propriedad de seus respectivos proprietários e são utilizadas aqui somente para fins descritivos.

Posicione a mola chave, engatando uma ponta do polo fixo no cartucho e o outro na parte superior da peça.

A montagem do conjunto deve parecer como a foto ao lado.

Mantenha todo mecanismo pressionado contra o cartucho, de modo a não mover a tampa lateral da posição no seu lugar final.

ecologic
TECNOLOGIA

Novas Embalagens

Agora em galões de 20kg

Conheça toda nossa linha de produtos

Contacte o seu vendedor:

Maringá | 44 3261 9000
São Paulo | 11 2927 0700
Rio de Janeiro | 21 2524 4474 (franquia)
Belo-horizonte | 31 3465 4800 (franquia)
Londrina | 43 3027 3443 (franquia)

www.ecologic.com.br

Distribuidor oficial no Brasil.

SENSIENT

Coloque a tampa lateral com os três parafusos Phillips.

Confira a operacionalidade do sistema de entupimento da saída do pulverizador. Sem pressionar, o botão na frente do obturador deve permanecer fechadas, como mostrado na imagem.

Pressionando o braço articulado manualmente, como mostra a foto, ao inserir o cartucho no aparelho, o obturador abre.

Quando a tampa da impressora é fechada, ela empurra a chave frontal e a saída para o cartucho interno se abre.

A UniNet Imaging Inc. é uma empresa norte-americana que distribui soluções completas para remanufatura de cartuchos para impressoras laser e jato de tinta. A US Comercial está no mercado de impressão desde 1986, como fabricante de componentes para copiadoras com a marca Sortex, e é parceira da UniNet na distribuição de seus produtos no Brasil desde 2003. Além da UniNet, a US Comercial representa alguns dos principais fabricantes mundiais de insumos e cartuchos de qualidade.
Conheça a linha completa de produtos: www.uscomercial.com.br
Central de Vendas: (11) 4822-3930

TEC PRIMA

Importadora e Distribuidora
21-2620-6565
www.tecprima.com.br

FUJIKAN
www.fujikan.com.br

Agora no Brasil, num único lugar, tudo para iniciar seu negócio de SUBLIMAÇÃO...

color make™
www.colormake.com

curtas

SEMINÁRIO TÉCNICO NO EQUADOR

A Officecorp Equador e a Future Graphics / MKIC realizaram um seminário técnico e comercial com grande sucesso na cidade de Guayaquil. No começo de setembro, as empresas receberam a presença de mais de 80 recicladores, que se reuniram em Guayaquil, no Equador, em um seminário técnico e comercial. O evento teve apresentações comerciais feitas em conjunto com um seminário técnico, com as mais recentes inovações tecnológicas na remanufatura de cartuchos coloridos, por profissionais especializados da Future Graphics / MKIC, dos EUA. Luis Benavides, gerente de Vendas para América Latina, da Future Graphics afirmou: "Este evento nos permitiu conhecer mais de perto os remanufaturadores locais e trocar informações valiosas, contribuindo para o desenvolvimento da nossa indústria no Equador. A Officecorp nos dá a capacidade de manter uma presença direta no mercado equatoriano, com uma linha completa de soluções a preços competitivos e disponíveis imediatamente para remanufaturadores locais".
Em relação ao sucesso do evento, Antonio Benitez, gerente Geral da Officecorp acrescentou

"É gratificante fortalecer a nossa parceria com a FG-MKI na realização de tais eventos, que nos permitem contribuir positivamente para o desenvolvimento e modernização de processos no mercado de remanufatura. Esta sinergia nos permitirá alcançar os objetivos e cumprir os indicadores de desempenho que têm essa relação de negócios. Nosso objetivo principal é fornecer soluções para os clientes, acrescentando valor para a indústria de remanufatura.

Quem é Revenda Comabe, além de vantagens, tem reconhecimento!

Evento Maiores Revendas 2013.

Atendimento personalizado • Suporte e treinamentos
Amplo estoque a pronta-entrega • 47 anos de experiência

Seja você também!

Isso é parceria.
Isso é Comabe.

COMABE

(54) 2621.2300 • comabe.com.br • novarevenda@comabe.com.br

Diamond Brasil
Soluções para consumidores exigentes.

Chips Universais Lexmark

CHIPS 3,5k – 9k – 15k – 18k

Compatibilidade: E260 / E260d / E260dn / E360d / E360dn
E460dn / E460dw / E462dtn / ES360dn / ES460dn / ES462dn
X463de / X464de / X466de / X466dte / X466dwe
XS463de / XS464de / XS466de

CHIPS 7k – 25k – 36k

Compatibilidade: T650n / T650dn / T650dtn / T652n / 652dn
652dtn / T654n / T654dn / T654dtn / T656n / T656dn / T656dtn
T656dne / TS650/652dn / TS656dne / X463/464/466de
X466dte/X466dwe / XS463/464/466de

CHIPS Linha MS/MX 310/410/610

*Imagens meramente ilustrativas

Temos solução completa

(CHIP, TONER E CILINDRO)

Temos também toners, blades, cilindros etc. Consulte-nos! Ligue: (11) 5564-2600

Rua Dr. Maurício de Lacerda, 535 - São Judas - São Paulo - SP

www.diamondbrasil.com

Atualizações do cartucho **linha Samsung em 2013**

Mike Josiah e equipe técnica da UniNet são os autores deste manual técnico sobre a linha Samsung de 2013

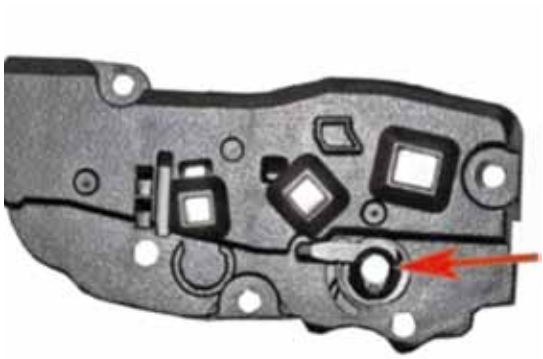
Em vez de escrever um manual de instruções do cartucho específico, nós pensamos que seria uma boa hora para rever algumas mudanças nos cartuchos que aconteceram em 2013 e também alertá-los sobre possíveis problemas com uma série específica de impressoras. Vamos analisar o seguinte: erros de remanufatura; alterações de dentro do OEM e como isso afeta você; e também uma nota sobre alguns modelos que podem ter efeitos catastróficos na impressora do seu cliente.

Tudo aqui tem sido destaque em nosso material da UniNet.

Mudança de Core Dell 1130

Na foto à esquerda você vê o modelo antigo da bucha de plástico preto.

A imagem direita mostra a bucha de plástico branco mais recente.



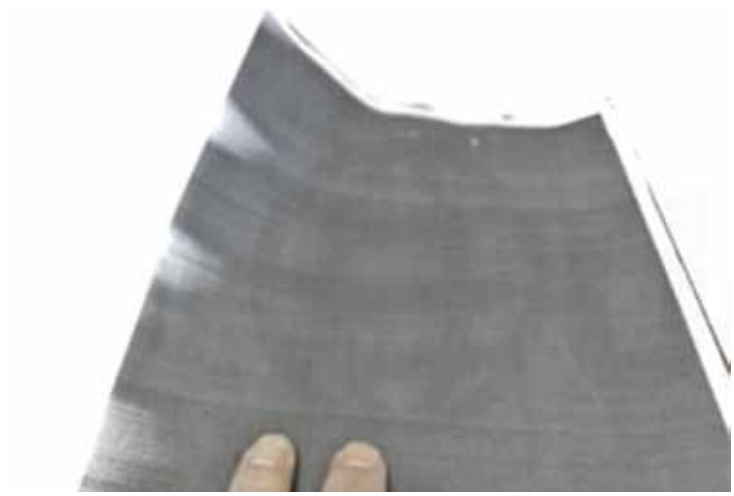
Esta alteração foi feita porque as buchas pretas foram se desgastando em uma forma mais larga e permitindo que o eixo do cilindro ficasse com folgas. Dependendo do desgaste, faixas brancas de bandas graves são vistas na página impressa.

As fotos das laterais antigas são mostradas aqui com as buchas pretas. Pode-se notar que o centro da bucha tem o diâmetro do eixo do cilindro; até podemos notar pequenas rebarbas no furo .

As novas laterais com as buchas brancas têm um novo formato que possui um recorte para o encaixe do eixo do cilindro. Assim, para que não se tenha o desgaste da bucha, ela é feita com um material chamado de Self-lubricating. Esta atualização custou caro para a Samsung/Dell, por ter ocasionados enormes problemas com os cartuchos.

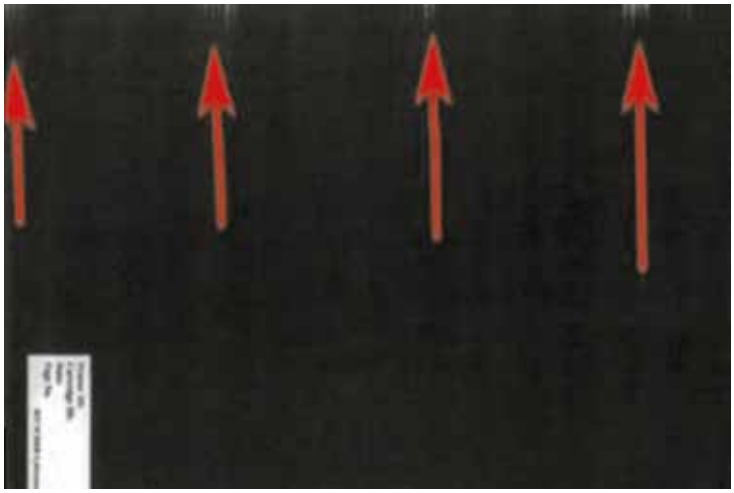
Quando um cartucho apresentou o problema, trocamos as laterais antigas pelo modelo novo e automaticamente o problema sumiu, mas assim que voltamos com as laterais antigas o problema retornou.

Dê uma revisada em seu estoque de cartuchos, se tiver no estoque com a lateral com as buchas pretas, a tendência é apresentar problemas em suas impressões. Caso tenha com as buchas brancas, vão durar mais e causar menos problemas para você e seus clientes.



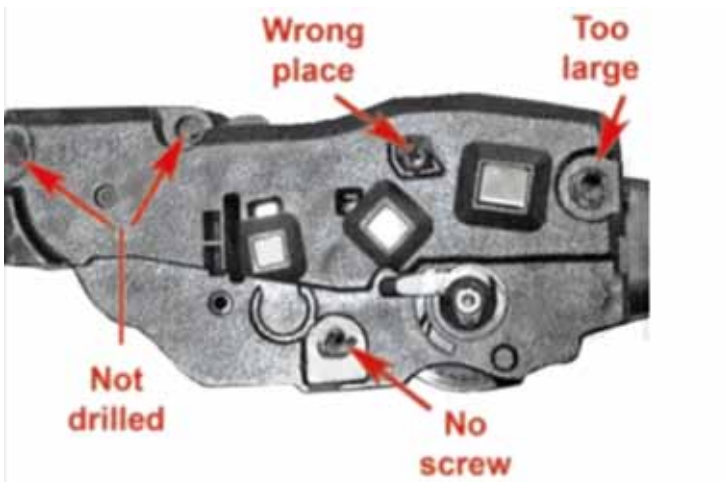
Samsung e suas laterais (um dica generalizada sobre quase todos as laterais)

A maioria das laterais dos cartucho da linha Samsung estão presas no cartucho com rebites de plástico.



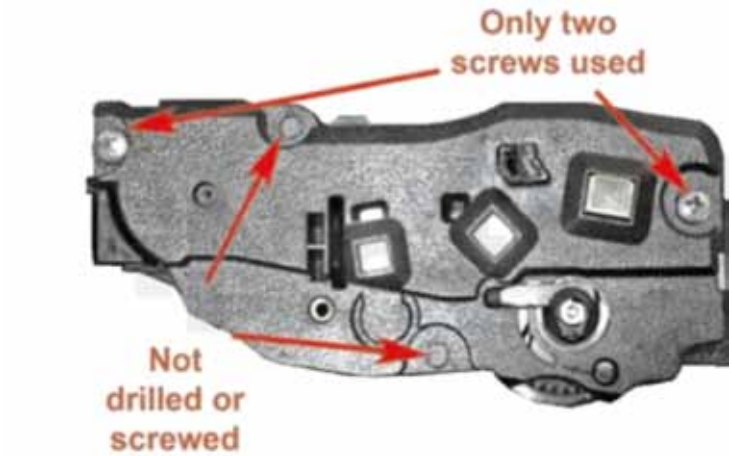
Esses rebites (plástico derretidos) precisam ter as cabeças cortadas e feitos pequenos furos para que os parafusos possam ser instalados.

Temos visto muitos exemplos de problemas com este processo de fixação das laterais. Em todos os problemas analisados notamos que os cartuchos foram perfurados e parafusados. E com o detalhe de que os parafusos foram instalados no lugar errado, ou parafusos não estavam completamente encaixados permitindo que as tampas se movessem. Todas estas questões podem causar a formação de manchas conforme fotos.



Dois exemplos do que não fazer
Uma ferramenta do tipo estilete foi usada para cortar a cabeça dos rebites. Os furos para os parafusos podemos usar uma broca de 1 a 3 mm .

Veja exemplos de alguns problemas: Locais não foram perfurados e parafusados; apenas dois parafusos foram usados em vez de quatro; um parafuso extra foi instalado no lugar errado; e um dos furos feitos é muito grande para um parafuso ser preso.



• Lugar errado (Wrong place)
• Muito grande (Too large)
• Não perfurado (Not drilled)
• Sem parafuso (no screw)
• Só dois parafusos utilizados (Only two screws used)
• Não perfurados ou parafusados (Not drilled or screwed)

Sendo cuidadoso nas perfurações e parafusações inicial destes cartuchos, você irá garantir uma impressão sem manchas laterais e também irá garantir que você tenha uma vida maior das carcaças.

Cartucho modelo Samsung MLT-D205

Samsung fez uma alteração para os cartuchos MLT-D205. Temos um novo estilo e um estilo antigo. O novo estilo usa uma nova engrenagem com mais dentes. O equipamento velho tinha 39 dentes, e o novo tem 59 dentes. Acredita-se que esta alteração foi feita para aumentar a capacidade de escala de cinza dos cartuchos (escalas de cinza mais suaves).

Aqui são mostrados os dentes de engrenagem completo de ambos os estilos antigos e novos.

Além de nova engrenagem no cilindro, há também duas novas engrenagens do cartucho interno. Conforme as fotos mostradas, podemos notar as duas engrenagens do cartucho antigas e do novo.

Um close das três engrenagens antigas...

...e as novas e como são instalado no cartucho.

O cilindro antigo não funcionará nos cartuchos novos, nem funcionará o novo cilindro cartuchos antigos.

A UniNet tem trabalhado nisso desde os primeiros cartuchos apareceram e agora tem uma solução:

• #18694 SuMMiT Cilindro com engrenagens para uso em Samsung ML 3310, 3312, 3710, 3712, 3750, SCX-4833, 5737 (MLT-D205) (59-dentes na engrenagem)

Estoque do cilindro novo já disponível.

Continuaremos naturalmente a versão antiga:

• #17094 SuMMiT Cilindro com engrenagens para uso em Samsung ML 2950, 2955, 3310, 3312, 3712, 3750, SL-M 2870 2820, 2670, 2620, SCX 4833, 5737 (MLT-D205) (antigo tipo engrenagem)

É muito fácil veirificar as versões antigas e as novas. Basta olhar na parte inferior do cartucho. A engrenagem de dente fino é o novo estilo. Tem sido o estilo antigo os cilindros com a engrenagem preta, o novo equipamento OEM é branco, mas não há nenhuma garantia que a Samsung ira manter este padrão.

Alterações no cartucho modelo Samsung MLT-D104

Samsung fez uma alteração para o cartucho MLT-D104. Agora existem travas para transportes (shipping locks) instalados sobre os eixos do PCR. Estas novas travas mudam o formato da carcaça juntamente com as bordas da lâmina de limpeza. Devido a essa mudança, foi necessária uma nova lâmina de limpeza (Wiper Blade)

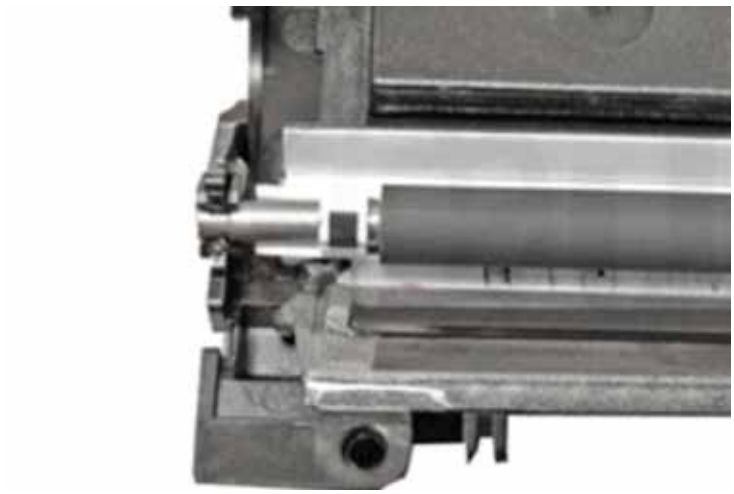
UniNet está atualmente em seu desenvolvimento para que uma nova lâmina para este modelo de cartucho, e as instruções para este cartucho sejam atualizadas para mostrar as diferenças entre as duas lâminas no cartuchos.

Você pode facilmente notar as duas versões, olhando no topo do cartucho. Há travas de transporte de plástico colorido visível em ambos os lados direito e esquerdo. O cartucho superior na foto acima é a nova versão.

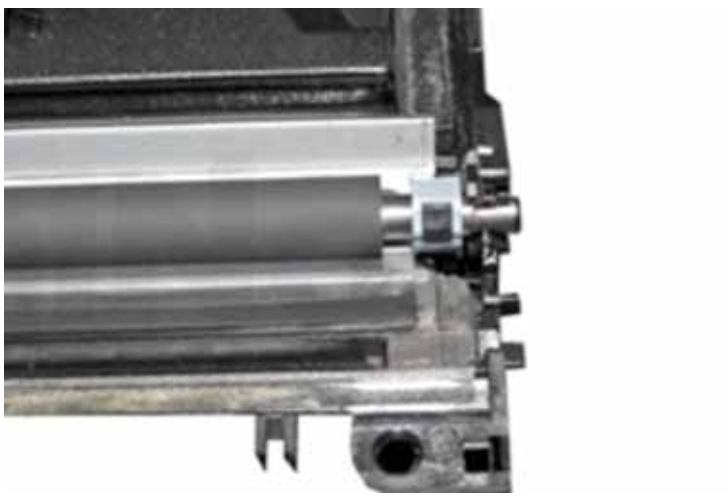
Você pode ver as diferenças entre as duas lâminas. A lâmina superior é a nova versão.

São mostradas as duas versões dos cartuchos por dentro.
Esta é a nova versão.

Esta também é a nova versão.



Esta é a versão antiga



Esta também é a versão antiga

Como mencionado anteriormente, novas lâminas para esses cartuchos estão em desenvolvimento.

Limitação na Samsung ML-2165, impressoras 2160 (MIT-D101S)

A Samsung configurou uma limitação de substituição do cartucho nesta série de impressoras. Foi colocado uma limitação máxima de 250 cartuchos por máquina.

Há dois problemas com este sistema: um é que uma carga de teste pode ser processada inútilmente depois de testar 250 cartuchos; segundo é que a máquina de um usuário final pode ser processada inútilmente também (ou drasticamente reduzida) se o chip final é usado durante o teste.

Isto significa que apenas 250 cartuchos novos (OEM são incluídos na contagem) podem ser instalados na impressora.

Sempre que você inserir um novo cartucho (para ser reconhecido pelo número de série do chip) na impressora, a impressora irá contar "1" para a substituição. Ao mesmo tempo, o número total acumulado será gravado para a impressora e no chip do cartucho.

Agora vem a parte mais tortuosa: se você colocar este cartucho que foi testado em uma outra impressora, a impressora verá o registro de contagem de instalação no chip e claro serão contados "+ 1" e assim por diante... Em outras palavras se você testar um cartucho de uma máquina ja tenha testado ou usado 240 cartuchos e instalá-lo em uma outra máquina nova, essa máquina terá uma vida total de nove cartuchos restantes (240 + 1)! Uma vez que a limitação de substituição de 250 foi alcançada, a impressora irá parar sua funcionalidade.

Assim, é altamente recomendável que não teste os cartuchos de toner com um novo chip antes da entregar. Usar um chip de teste interno para executar todos os testes de cartucho e depois sim, instale um novo chip no cartucho.

Caso contrário, impressora do cliente iria acusar o número de cartuchos usados pela sua impressora de teste e uma vez com este registro a impressora é irrecuperável.

A UniNet Imaging Inc. é uma empresa norte-americana que distribui soluções completas para remanufatura de cartuchos para impressoras laser e jato de tinta. A US Comercial está no mercado de impressão desde 1986, como fabricante de componentes para copiadoras com a marca Sortex, e é parceira da UniNet na distribuição de seus produtos no Brasil desde 2003. Além da UniNet, a US Comercial representa alguns dos principais fabricantes mundiais de insumos e cartuchos de qualidade.
Conheça a linha completa de produtos: www.uscomercial.com.br
Central de Vendas: (11) 4822-3930

Bulk-ink ou CISS, sem trocar cartucho

O sistema CISS, ou Continuous Ink Supply System, existe há pelo menos 20 anos e surgiu como uma ideia de imprimir mais, gastando menos. Era feito informalmente, adaptando frascos para alimentação constante de tinta às impressoras. Conversamos com Waldyr

Waldyr Novello, da Refimat, representante das tintas OCP, experiente em fornecimento de insumos para o recondicionamento de cartuchos de impressoras, conta que o termo bulk-ink quer dizer um frasco grande de tinta. No mundo inteiro, ao pedir bulk-ink em uma loja, o atendente vai entender que se está querendo comprar grandes quantidades de tinta. Mas no Brasil, é diferente. Não se sabe bem porquê, mas o sistema CISS, ou Continuous Ink Supply System, passou a ser chamado de bulk-ink e o nome pegou. O processo era aplicado a muitas máquinas OEMs, mas a que mais se adaptou, em função da sua estrutura técnica, foi a Epson.

Kao Mei I, gerente de Negócios da Epson atribui o uso equivocado do termo aos importadores asiáticos que venderam os primeiros aparelhos aqui. “Na verdade, tratava-se de uma ‘gambiarra’, que eles vendiam, e eu posso falar porque sou de origem oriental também, para conveniência de quem imprimia muito e não precisaria ficar trocando de cartuchos toda hora, além da economia”, explica. Então, em 2012, a Epson lançou a linha Tanque de Tinta e agora, em agosto de 2014, em função do sucesso, a fabricante decidiu criar uma marca para esta nova categoria. Depois de uma pesquisa na América Latina, Estados Unidos, Europa e Ásia, apresentou a marca EcoTank, unindo globalidade e ecologia na marca, Ecotank.

Novello confirma que a Epson foi a primeira a trazer para o mercado impressoras com este sistema. “Eles lançaram máquinas que podiam ser reabastecidas com a própria tinta, sem a necessidade de utilizar cartuchos ou de recarregar. É só realimentar o reservatório do sistema e com isso continuar imprimindo.” Para ele, as grandes vantagens do sistema são o custo por página, que reduz bastante, e a parte ecológica, de não gerar resíduos plásticos, metais, etc. Waldyr acrescenta que além da economia, o CISS acabou trazendo um incentivo maior para as impressoras jato de tinta, que ficaram mais competitivas em relação às impressoras laser. Com isso, o mercado de jato de tinta teve um aumento notável. Até as empresas que vendem tintas registram o aumento da procura de pessoas interessadas em sistemas de jato de tinta. “É o nosso caso”, observa, “estamos vendendo mais e especificamente para o mercado de sistemas contínuos”, afirma Novello.

Novello, da Refimat, fornecedora de tintas OCP e com Kao Mei I, gerente de Negócios da Epson, marca com impressoras adaptáveis ao sistema. O engenheiro Cássio Rodrigues contribuiu com o relato da sua experiência

Tendência

Esta tendência é atestada também pelo IDC, empresa de inteligência de mercado e consultoria nas indústrias de tecnologia da informação, telecomunicações e mercados de consumo em massa de tecnologia. Este comunicado foi divulgado na última semana de setembro: "Do ponto de vista tecnológico, o mercado também vem passando por mudanças nos últimos anos: os equipamentos da tecnologia jato de tinta (que primordialmente atendiam somente às necessidades de pequenos volumes de impressão – geralmente usuários domésticos e de pequenas empresas) estão se tornando cada vez mais robustos, rápidos e capazes de atender também às demandas de médias empresas e de volumes cada vez maiores de impressão."

O diretor da Refimat, Waldyr Novello considera que outro fator a colaborar com o crescimento do mercado de jato de tinta é que as impressoras tiveram um grande aumento de qualidade e de avanço tecnológico, e com isso se tornaram muito mais competitivas do que as laser. Ele analisa, diante do cenário, que o CISS é um bom recurso, mas ainda tem muitos problemas. "Mesmo assim, a Epson escolheu uma linha inteira para lançar. Não é pouca coisa. Acredito que este sistema vai ajudar bastante quem loca máquinas".

Kao Mei I, gerente de Negócios da Epson destaca que a linha Ecotank foi criada para quem tem alto volume de impressão e necessita de baixo custo. Por exemplo, estudantes que têm trabalhos para entregar: são muitas páginas a imprimir e gasta-se muito cartucho. "Tem também os profissionais liberais, os pequenos escritórios de advocacia, de contabilidade, os home office, esse pessoal imprime muito e entra como custo do negócio", salienta. A executiva explica que estas adaptações surgiram pela necessidade desse público e vem acontecendo de quatro anos para cá, ganhando mais força ainda nos últimos dois anos. Ela observa também uma necessidade maior de impressão colorida a baixo custo, que anteriormente era atendida pelas impressoras a laser. A impressão a laser colorida é mais cara ainda, destaca. "A laser tem outra limitação: não imprime papel fotográfico". Ela explica que o CISS entra neste processo com uma vantagem a mais, a não necessidade de

Waldyr Novello, diretor da Refimat

Kao Mei I, gerente de Negócios da Epson

trocar cartucho. E conta que a assistência técnica da Epson recebia muitas reclamações por causa das adaptações. Dependendo do encaixe que se fazia, tinha que quebrar uma parte da impressora ou fazer furos no cartucho. “Não é um serviço muito limpo. E perdia a garantia do equipamento, claro”. Foi por isso que a Epson decidiu fazer um produto de fábrica, com o formato de CISS. Aliando as necessidades do público com as reclamações, a fabricante decidiu desenvolver um produto com estas funcionalidades. “Está sendo um grande sucesso”, conta, orgulhosa.

Mei explica que alguns lojistas só vendiam as adaptações, e não gostaram dos novos equipamentos. “Mas agora eles entenderam que a Epson não quer tirar o negócio deles; quer que sejam parceiros. E usar um sistema original de fábrica traz muitas vantagens. Como um cliente satisfeito que volta para comprar mais tinta”, ressalta.

Um ponto de vista

Esta é a experiência do engenheiro Cássio Rodrigues. O CISS, ou Continuous Ink Supply System (Bulk Ink para os íntimos), não é uma invenção nova. Desde os primórdios das impressoras de grande porte o sistema existe, e é utilizado até hoje nos mais diversos modelos de equipamentos, tais como Roland, Encad, Mimaki, Mutoh, Epson, entre outros, e no final do milênio passado as impressoras desktop (as que usamos em casa ou no escritório) passaram a adotar o sistema. O primeiro sistema de CISS com o qual tive contato foi em uma plotter da Encad, em 1994, que usava um cartucho HP 51626A com uma mangueira colada no lugar onde ficava a “bolinha” de enchimento, e na outra ponta da mangueira de 3 metros havia um frasco parecido com soro fisiológico, contendo tinta magenta. Depois de alguma pesquisa, descobri que a Encad fabricava plotters já com cartuchos HP 51608A, mais antigos ainda do que os 51626, “cabeças verdes”. Provavelmente a maioria dos leitores nunca tenha visto um cartucho desses.

O CISS consiste em um kit de “garrafas” externas às impressoras, contendo uma quantidade bem superior ao próprio cartucho original, e conectado a estes por meio de mangueiras flexíveis. Algumas impressoras de uso em escritórios como a HP possuem este sistema como a antiga série OfficeJet 2000, e a Epson lançou um sistema próprio em 2012 para o mesmo segmento.

A popularização deste sistema no Brasil se deu no início do terceiro milênio, explodindo a oferta de sistemas para impressoras Epson, puxada principalmente pela alta demanda por falsificações de CDs e DVDs, e pela popularização das impressoras com qualidade fotográfica. Tirando o primeiro fator, o uso de CISS em impressoras com qualidade de foto baixou o custo da impressão a praticamente o preço do papel, tornando irrisório o custo da tinta por folha impressa.

Para se ter uma noção de valores, 1m² de impressão consome em média 10ml de tinta. Uma folha A4 é 16x menor que 1m², ou seja, o volume de tinta necessário para imprimir uma foto em uma folha 10 x 15 (metade da A4, aproximadamente), consome em torno de 0,3ml de tinta. Faça as contas, comparando o preço

de um cartucho para sua máquina e o litro de tinta em uma loja especializada. Supondo que o litro da tinta para Epson custe R$ 100,00, cada foto 10 x 15 custaria apenas R$ 0,03 em termos da tinta.

A vantagem do sistema é óbvia – o maior valor agregado de uma impressora está em seu consumível, o cartucho, e, por meio do CISS, baixamos drasticamente o custo do consumível, recarregando continuamente o cartucho por meio da alimentação contínua externa, sendo que a redução pode chegar a 95% do valor de uma página impressa pelo sistema tradicional.

Teoricamente qualquer dispositivo impressor digital poderia receber um CISS, porém, em alguns casos, como os equipamentos com cartuchos completos (com cabeças de impressão) descartáveis não são muito indicados, devido à obsolescência programada das próprias cabeças acabar por inviabilizar o investimento na instalação do CISS. Outros equipamentos, principalmente os de cabeças de impressão fixas nas máquinas, parecem que nasceram para receber os "tanquinhos".

O princípio de funcionamento do CISS é simples. Todo o sistema (cabeça de impressão + cartucho + mangueiras + tanque) é um sistema contínuo (daí o nome CISS), com apenas duas aberturas: o próprio orifício de impressão (chamado de nozzle), e outro pequeno orifício na garrafinha externa, que deixa entrar ar, evitando a formação de vácuo no sistema. Por ser um sistema interligado de vasos comunicantes, a tinta que é consumida do cartucho é reposta imediatamente, sem a entrada de ar no sistema – exatamente o que acontece quando tentamos esvaziar um tanque de combustível com uma mangueira – quem nunca ficou com gosto de gasolina na boca por dias por tentar isso?

O CISS estraga a impressora? A resposta mais certa seria que não, o CISS não estraga uma impressora, porém a vida útil da máquina, medida em "volume mensal de páginas recomendado", é drasticamente reduzida. A explicação é que a instalação do CISS se dá porque o usuário quer imprimir um grande volume de cópias e não quer investir em máquinas laser coloridas, e por este motivo, supera em muito o limite de cópias mensais sugerido pelo fabricante, alcançando o final da vida útil de vários componentes em um tempo menor do que com o uso normal da máquina. Óbvio que exceções existem, e encontramos usuários de CISS felizes com seus equipamentos imprimindo há anos. Resumindo, o CISS é interessante para quem quer volume, mas não se preocupa em trocar de equipamento com mais frequência.

Loja **itinerante**

É uma modalidade de comércio que recentemente tem aparecido como opção à loja física tradicional. Em nosso setor, há quem se interesse? Vale a pena?

O modelo de negócio de comércio itinerante pode ser que sofra evolução, que se modifique, que mostre que para o setor de remanufatura de cartuchos de impressoras não funciona ou precise de adaptações. Pode ser. Mas uma coisa é certa: até o Sebrae de São Paulo está usando o sistema para divulgar as práticas de varejo. A grande vantagem desta modalidade de negócio é a mobilidade e a redução de custos de instalação de uma loja física. A ideia atraiu Rubenita Souza, da Info Express, de Ananindeua, no estado do Pará, depois que ela leu uma notícia sobre isso. “Nunca tinha ouvido falar da possibilidade de criar uma loja como esta”, conta. Então, ela resolveu pesquisar sobre esta nova modalidade de prestação de serviço de remanufatura, ‘a recarga móvel’. Foi desta maneira que ela descobriu que existem pessoas transformando ônibus, caminhões, micro ônibus em lojas que viajam para vários lugares, levando a possibilidade de compra a pessoas que, por algum motivo, não conseguem ir até um centro comercial.

Rubenita gostou muito da proposta de ir até os consumidores e não de esperar que eles venham até a empresa. “Acho que foi isso que me chamou mais atenção nessas lojas: poder proporcionar comodidade aos cliente e de ampliar o consumo e o poder de compra para pessoas que vivem distantes do comércio ou até mesmo não podem se deslocar até ele”, destacou, lembrando que seu empreendimento está situado em uma região de grandes distâncias.

Mesmo achando desafiador pensar em aplicar essa modalidade de comércio no ramo de remanufatura de cartuchos de impressora, Rubenita acredita que a alternativa seria muito interessante. “Imagina ver a loja funcionando e indo em tantos lugares!” Ela conta que em seu estado, Pará, existem vários lugares em que a remanufatura ainda é escassa e as empresas desse lugares preferem comprar cartuchos novos do que fazer a remanufatura. Outro fator que dificulta o mercado paraense é que o transporte

dos cartuchos para um lugar em que possa fazer o serviço de remanufatura pode sair muito caro. "Ter uma loja que fosse até essas empresas seria genial. Penso em um ambiente como uma loja comum com laboratórios, atendimento, expositores só que móvel. Seria um sucesso!"

A Info Express, empresa em que trabalha, vem atuando neste mercado há quatro anos. Rubenita conta que por lá ainda enfrenta um certo preconceito dos consumidores com relação à remanufatura de cartuchos de impressora. Por esse motivo, a Info Express procura sempre estar agregando outros produtos e serviços no portfólio da empresa, trabalhando com muita garra para maior aceitação do serviço. Ela explica que com a expansão do mercado dos similares (compatíveis), com preços baixíssimos é complicado conciliar qualidade e preço baixo na remanufatura. E continua, elucidando que alguns empresários do ramo estão preferindo vender estes similares, em vez de oferecer a remanufatura e quando oferecem é a um preço bem abaixo pra compensar o valor dos similares. "Quem vai querer pagar caro se pode ter um produtos 'novo' mais barato,? Isso certamente está prostituindo nosso mercado e desacreditando mais ainda nosso trabalho." E Rubenita cita uma conversa que teve com outros empresários do ramo que também compartilham da mesma opinião. A profissional lembra que ouviu muitas reclamações por não haver um órgão sindical no município, que amparasse o setor. Na Info Express, Rubenita garante que tem mantido firme o foco na remanufatura, trabalhando em cima da qualidade na impressão e do não acúmulo de carcaças nas empresas. "Pois", conclui, "quem vende os similares não pratica a politica reversa de resíduos".

Exemplo

O Sebrae-SP recorreu ao recurso de usar uma carreta para trazer ao púbico os principais

conceitos e tendências do varejo com a Loja Modelo Itinerante. Neste primeiro caso foi uma loja de moda feminina. O veículo, com 55m² e 15 metros de comprimento, tem a missão de ensinar o lojista a organizar e deixar o ponto de venda mais atraente. No local, é possível ver a disposição de roupas e acessórios, organização de produtos, iluminação ideal para valorizar as mercadorias e conceitos como visual merchandising.

Além disso, o veículo foi totalmente adaptado para receber portadores de deficiência. Entre as novidades, está a identificação de etiquetas por radiofrequência (RFID, do inglês "Radio-Frequency IDentification"). A tecnologia é usada como alternativa ao código de barras e permite rastrear o produto durante todo o processo, do estoque à venda ao cliente. No lugar há espaço necessário para que técnicos do Sebrae-SP apresentem os principais conceitos do varejo moderno. Além disso, é possível ver a disposição de roupas e acessórios, organização de produtos, iluminação ideal para valorizar as mercadorias e conceitos como visual merchandising. "Essa loja tem a vantagem de ser um grande laboratório prático, para que o empreendedor possa ter uma experiência daquilo que é uma loja modelo, com soluções que ele pode usar para o seu negócio", explicou Bruno Caetano, então diretor-superintendente do Sebrae-SP, durante o lançamento da iniciativa. E acrescentou: "A Loja Modelo Itinerante é um espaço conceito com o que há de mais moderno no varejo, destinado não só aos mais de 250 mil donos de pequenos negócios do setor de comércio na capital, mas também àqueles que planejam a abertura do próprio negócio", observa Caetano. Os visitantes, sejam comerciantes ou pessoas interessadas em montar negócio, são orientados em 20 itens importantes para conquistar o consumidor, como vitrines, iluminação, organização de araras e provadores, além de tecnologias para controle de estoques e mercadorias, entre outras. "A visita deu uma boa visão do que é preciso ter numa loja", disse o corretor de imóveis Laércio de Araújo, que pensa em abrir um comércio de calçados e bolsas em São Paulo, capital. Todas estas ações são importantes, pois no estado de São Paulo, o número de Micro e Pequenas Empresas (MPEs) do comércio é de quase 900 mil. E neste número estão incluídos as empresas que fazem remanufatura de cartuchos de impressoras e também as que comercializam suprimentos de maneira geral.

revista reciclamais
14 anos apoiando o reciclador

instruções técnicas
informações do mercado
notícias do meio ambiente
suporte aos empreendedores

O melhor meio para a evolução do seu negócio

recicla mais

www.reciclamais.com

Comunicação móvel. Você sabe o que é?

Este artigo é de Anderson Martins, da Agência Marchi, parceira da consultoria Lucas Chiminazzo. Você já pensou em explorar mais um canal de comunicação com seu cliente? Aproveite a facilidade do SMS Marketing, um dos exemplos de comunicação móvel

Em tempos que tanto falamos da internet como algo revolucionador e que ganhou força no final da década de 90, hoje a moda é outra: comunicação móvel. O nome pode parecer estranho, porém tenho certeza que se eu começar a falar de smartphone, aplicativos, WhatsApp, SMS, você saberá bem rápido do que estou falando. E isso nada mais é do que comunicação móvel.

Para se ter uma ideia desse mundo, atualmente o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) estima que somos mais de 200 milhões de habitantes no Brasil e, de acordo com a Anatel (Agência Nacional de Telecomunicações), o país possui mais de 273 milhões de linhas ativas, ou seja, em uso. Isso significa que temos, em média, 1,36 linha para cada habitante! Não é de se espantar que a venda de linhas tanto pré-pagas quanto pós-pagas explodiu na última década com a concorrência das operadoras por cada usuário. Também não podemos negar que o desenvolvimento por parte das fabricantes de aparelho também ajudou muito nesse impulso, afinal muitas pessoas utilizam 2 e ou mais chips de diferentes operadoras de telefonia móvel no mesmo aparelho, otimizando assim o seu uso para o menor custo possível. Além disso, inegavelmente, hoje temos acesso a aparelhos modernos, que acessam a internet tranquilamente e entregam um mundo de opções como os chamados Apps (ou apenas aplicativos).

Mas vamos ao que interessa, o que podemos tirar de vantagem disso tudo?

Você já parou para contar o número de mensagens (SMS) que recebe da sua operadora? Eu fiz essa conta. Somente no dia de ontem eu recebi 4 torpedos ao longo do dia e olha que eu só tenho 1 chip! Recebi falando da promoção dela para ligações, depois falando sobre envio de mensagens ilimitadas, depois informando que meu número foi escolhido para ganhar mais bônus e por último um SMS de dicas (para usar os serviços oferecidos, óbvio)!

Torpedo interessante

Essas mensagens podem parecer chatas e até mesmo irritar, pois são praticamente iguais todos os dias, porém, se pararmos para analisar: e se o seu cliente recebesse informações relevantes, interessantes e, principalmente, que ele solicitou e autorizou receber?

É mais um canal de comunicação da sua empresa e que pode ser explorado da melhor forma possível. Já atuamos com o SMS Marketing em clientes de diversos segmentos para diversas funções: avisar o cliente sobre o status da entrega do seu pedido, lembrar o paciente sobre a consulta no dia seguinte, confirmar que sua reclamação foi recebida e será respondida o mais breve possível, agendar entrevistas com candidatos, parabenizar pelo aniversário, disponibilizar códigos de promoções, enfim, uma infinidade.

Mas deixo um alerta: assim como acontece com e-mail e demais dados de clientes, peça sempre autorização para envio de promoções via SMS, pois uma regulamentação está em vigor desde 2012 e pode gerar uma multa de até R$ 6,5 milhões por envio de mensagens sem o consentimento do consumidor.

Agora, não ache que falar sobre comunicação móvel é apenas falar de mensagens. Muito pelo contrário, a principal vantagem desse tipo de comunicação é que o cliente fica mais tempo exposto do que se fosse para ler um e-mail no computador. E mais, ele pode tomar decisões e buscar empresas e produtos que lhe chamam a atenção, despertem o interesse dele para algo.

Psiu!

Voltado para chamar a atenção das pessoas um aplicativo permite que o usuário fotografe uma imagem (ou código, se assim preferir chamar) e esse seja convertido em texto, (interativo), um endereço de internet (URL), um número de telefone, um e-mail, uma localização geográfica, um contato ou mesmo um SMS. Sim, estamos falando do Código QR ou como conhecemos aqui no Brasil: QR Code (Quick Responde Code), que nada mais é do que um código de barras em 2D que pode ser escaneado por muitos aparelhos celulares. Com o celular que captou a imagem conectado à internet via Wi-Fi, 3G ou 4G, você pode redirecionar o usuário para onde desejar.

O Metrô da cidade de São Paulo utiliza este sistema para otimizar as informações em seu site de versão móbile desde 2011, levando seus usuários a obter as informações principais em poucos segundos. No mundo inteiro já são utilizadas campanhas de marketing com esse sistema,

justamente pelo fato dele juntar a internet com a tecnologia do celular e despertar a curiosidade das pessoas em saber o que tem por trás daquele misterioso código! É claro, devemos ter bom senso e não sair colocando tudo em QR Code para não generalizar e fazer com que o cliente perca o interesse pelas suas ações futuras. O ideal é utilizá-lo para algo sazonal, como:

• uma campanha, uma promoção, ambas com datas para início de fim;

• divulgar a sua página nas redes sociais na entrada da sua loja ou empresa, atraindo assim o público para interagir mais com a sua empresa online;

• lançar um novo produto ou serviços, podendo oferecer a vantagem de conhecer primeiro o lançamento pelo código e depois pelo site, e-mail, etc.

Vale ressaltar que hoje existem diversos sites que geram esse código gratuitamente para a empresa. Cabe a você aproveitar esse código para direcionar para o destino correto com a mensagem certeira para saciar a curiosidade alheia.

Falando de outros benefícios da comunicação móvel, muitos apostam que ela irá substituir a internet convencional com seus smartphones que acessam tudo e cada dia possuem mais funções do que muitos computadores à venda no mercado. Pode até ser que isso aconteça um dia, mas uma mudança que já acontece é a forma de pagamentos, que está cada vez mais digital (online).

Aqui na agência sempre reclamamos com as operadoras de máquinas de cartão, ora por falta de sinal, ora por defeito no equipamento e, claro, pelas mensalidades absurdas que algumas chegam a cobrar, utilizando ou não o serviço. Recentemente adquirimos uma solução de pagamento digital que já trabalhávamos em lojas virtuais e para não citar o nome, pertence a um grande portal da internet brasileira. Essa solução consiste em um equipamento que lê cartões de débito e crédito com chip e aceita pagamentos via senha do cliente (assim como no meio tradicional com as maquininhas de cartão). A diferença é que você precisa ter um smartphone com o aplicativo da ferramenta de pagamento e que esse aparelho tenha acesso à internet, seja via Wi-FI, 3G ou 4G. Assim que recebemos, testamos e passamos a utilizar no dia a dia e não tenho outra opinião: É ótimo! Eliminamos um custo de mensalidade (mesmo com o valor de aquisição do aparelho, é vantajoso, visto que em 3 meses de locação da maquininha economizados pagam o valor investido), ganhamos mobilidade e flexibilidade de uso (cada colaborador tem um acesso à conta jurídica, pois o login é feito no smartphone e não no leitor e com isso identificamos as vendas individualmente), sem contar no apelo de novidade, o parcelamento fácil em várias parcelas e a possibilidade de aceitar muito mais bandeiras de cartão do que aceitávamos antes. Pense nessa solução para você também e saiba, existem pelo menos 3 empresas no Brasil oferecendo esse serviço, procure, pesquise, compare e veja qual oferece o melhor para sua necessidade.

Esse tema é muito abrangente e sei que não falaremos de todas as oportunidades numa única vez, mas para encerrar este artigo, quero deixar uma dica de como atingir outro público por meio de aplicativos para celular. Essa ferramenta, tão utilizada e popular hoje, não é cara.

E existem aplicativos das OEM's para que usuários por meio dos seus smartphones acessem impressoras conectadas em rede e imprimam suas fotos, arquivos e documentos. Já pensou se a sua empresa desenvolve algum aplicativo que permite o usuário solicitar o chamado de manutenção de impressoras pelo celular? Ou se o cliente pode solicitar o envio do toner que ele costuma utilizar quando percebe que o dele está no fim?

A tecnologia nos permite ultrapassar barreiras e limites, criar, trazer novas soluções e inovar. E essa última possibilidade é que quero deixar aqui para vocês, leitores. Inovem! E me mandem novidades (pode ser via SMS, WhatsApp, PPT, etc.) caso alguém já esteja utilizando algo semelhante! Um abraço e até a próxima.

• Sobre o autor:
Anderson Martins é proprietário da Agência Marchi, parceira da consultoria Lucas Chiminazzo.

curtas

GERAÇÃO 4, NOVA TINTA DA BETIM

Rafael Teodoro, gerente de Pesquisa & Desenvolvimento da linha Qualy Ink, da Betim Química, fez alguns testes com esta tinta para as novas impressoras da HP, as Office Jet ProX, que têm algumas novidades, como a alta produtividade. A HP Office Jet ProX traz consigo um novo conceito de impressão: o HP Wide Page Array. São 10 cabeças ou tinteiros, colocados em uma plataforma rígida. Cada tinteiro tem 1.024 bicos de saída para cada uma das 4 cores, ou seja, 4.096 bicos por tinteiro. Foram realizados sucessivos testes de desempenho em situações extremas de temperatura e demanda de tinta. Os técnicos executaram sequências alternadas e aleatórias de 100 páginas de chapados com cobertura de 95%, em um total de 100 pacotes de papel A4, 50 mil páginas impressas durante o desenvolvimento e validação das tintas Qualy Ink. Ao final desta etapa, a Betim/Qualy Ink lança 4 produtos específicos para essa impressora, que estão tendo uma grande aceitação do mercado. Consulte http://betimquimica.com.br/plus/

LANÇAMENTOS UNINET PARA OUTUBRO

A Uninet reservou para o mês de outubro, o lançamento do toner XGeneration e componentes para a impressora colorida HP Enterprise M651. A HP colorida LaserJet Enterprise M651 é a máquina de substituição da impressora HP CP4525. Esta nova impressora representa uma versão um pouco mais rápida e conta com cartuchos de toner com maior rendimento do que o sua antecessora. As características adicionais incluem impressão frente e verso e recursos de impressão móvel. O motor é avaliado em 45ppm a 1.200 dpi de resolução, e até agora, é a impressora a laser da HP mais rápida do mercado. Os cartuchos de toner são classificados em 20.500 páginas e 11.500 páginas para preto e 15.000 páginas para as cores. Os cartuchos de toner são semelhantes aos da CP4525 e os kits de conversão estarão disponíveis em breve. A Uninet oferece uma solução completa de remanufatura para este cartucho. Outro lançamento é o toner Absolut Color para a série de impressoras coloridas Samsung CLP-365 / CLX-3305. A impressora laser a cores Samsung CLP-365 é básica, e não vem com muitos recursos. As principais características desta máquina são o pequeno tamanho e o baixo custo, tornando-se muito popular em todo o mundo. Ela também imprime em preto em 19ppm, mas diminui para apenas 4 ppm quando a impressão em cores. A qualidade de impressão é excelente, e os cartuchos de toner estão avaliados em 1.500 páginas para o preto e 1.000 páginas para cores. É potencialmente um cartucho muito rentável, pois é considerada de fácil remanufatura; ele só exige que você substitua o toner e cartões SIM. A Uninet oferece uma solução completa para remanufatura desses cartuchos. Para mais informações, envie um e-mail para latinoamerica@uninetimaging.com ou visite www.uninetimaging.com

Qualidade, qualidade, qualidade

Este artigo é de autoria de Roberto Palmer, responsável pela área de qualidade do Banco de Brasil durante muitos anos, e atualmente e diretor da EQual Consultoria. Além disso, é palestrante e colaborador da revista Reciclamais. Neste texto ele complementa

Repetindo o início do meu último artigo: Já ouvi de alguns a seguinte pergunta: Quando devo me preocupar com a qualidade? Por mais óbvia que seja a resposta, escuto toda a sorte de absurdos em relação ao momento de se começar a se preocupar com a qualidade. Em um dos meus últimos treinamentos que realizei com funcionários de uma empresa, um dos donos acrescentou no final as seguintes palavras: "O que o Palmer falou foi sobre a qualidade do nosso produto final, mas o mais importante é que a qualidade esteja presente em todos os momentos de nossas vidas."

Pois é. De nada adianta querer qualidade em certos momentos e deixá-la de lado em outros. Quando fazemos isso, o resultado é que não conseguimos ter qualidade hora nenhuma. A qualidade nesse caso será um mero acaso e não uma certeza.

Se você não tem qualidade na sua vida, como ter no seu trabalho?

Se você não tem um tempo para você mesmo e para sua família, como conciliar sua vida pessoal com a sua vida profissional?

Qualidade de vida é imprescindível para aqueles que querem qualidade em tudo o que venham a fazer, independentemente de onde esteja.

Existem várias formas de se quantificar ou qualificar a ideia de qualidade. Vamos nos ater a algumas, pois falar sobre todas geraria muitas páginas. Qualidade não é um item de fácil implementação e nem é barato de se ter. Custa caro ter qualidade. Dá trabalho ter qualidade. E mais ainda. É difícil mudar mentalidades em relação às alterações necessárias para se ter e manter a qualidade. E essa dificuldade, talvez, seja o maior empecilho para a implantação de uma política de qualidade nas empresas.

Qualidade nos insumos

Já vi muitas vezes donos e/ou gerentes exigirem qualidade nos produtos e de seus funcionários, mas não se preocupando com a qualidade dos insumos adquiridos, do espaço físico existente na área de trabalho e na capacidade de produção dos equipamentos. Comprar os insumos mais baratos do mercado e exigir qualidade nos seus produtos e de seus funcionários é um dos maiores erros que uma empresa pode cometer.

Insumos mais baratos, geralmente, tornam impossível ter produtos de qualidade. Querer reaproveitar insumos, por economia, é outro erro

o artigo anterior, publicado na edição de maio deste ano, e fala que qualidade não é um item de fácil implementação e nem é barato de se ter. Custa caro ter qualidade; dá trabalho ter qualidade. Mas certamente vale a pena

que muitas empresas cometem e que quase sempre leva a produtos de qualidade duvidosa. Querer colocar 10 pessoas numa sala de "produção" minúscula e exigir qualidade nos produtos é algo mais comum do que muitos pensam e exigir qualidade nesse caso é totalmente insano.

Qualidade é algo que deve estar no íntimo dos responsáveis pela empresa e somente assim pode-se tentar repassar essa responsabilidade para os demais funcionários. Querer qualidade nos produtos de sua empresa e aceitar coisas de qualidade duvidosa na sua vida fora da empresa é comum e pode dificultar ou mesmo impedir que a "qualidade" desejada seja alcançada.

Para mim, não faz sentido exigir qualidade de seus funcionários e, na sua vida privada, comprar produtos piratas e/ou falsificados. Ou aceitar comprar produtos de qualidade inferior apenas porque são baratos.

Começa com a gente

Não sei se vocês sabem, mas meu hobby é fotografia e eu me recuso a comprar qualquer coisa pirateada por não querer que minhas fotos sejam, também, pirateadas. DVD pirata é mais barato? Com certeza sim. Tem a mesma qualidade do DVD original? Com certeza não. Eu, por lidar com controle de qualidade desde 1984, me recuso a aceitar produtos de qualidade inferior. Se eu estou pagando, exijo que o produto que estou adquirindo seja o de melhor qualidade possível.

Isso me torna alguém muito chato na hora de comprar alguma coisa, porque fico procurando defeitos em tudo o que pretendo adquirir. Ou alguém muito exigente na hora de adquirir alguma coisa ou na hora de julgar se alguma coisa possui qualidade ou não.

Acabo pagando mais caro no que compro? Com certeza. Mas sei que o que comprei vai durar muito tempo e não se estragar em pouquíssimo tempo e me forçar a comprar o mesmo produto novamente.

Querer qualidade nos seus produtos e exigir qualidade de seus funcionários implica em ter ou querer qualidade em todos os momentos de sua vida.

Mas repassar isso para seus funcionários nem sempre é simples. Mas se você for sempre o exemplo, fica muito mais fácil de convencê-los a ter qualidade nas suas vidas também.

E como fazer isso? Podemos começar com uma tentativa de diminuir os erros cometidos durante

a produção. E com um trabalho permanente de convencimento de que a qualidade interna está intimamente ligada à qualidade externa.

Não é simples

Pode-se começar com incentivos àqueles que menos erram, ou para aqueles com o menor número de produtos recusados pelo controle de qualidade interno. Entretanto, isso exige que sistemas de controle sejam implantados. Aliás, sistemas de controle são um dos primeiros passos para a obtenção de produtos de qualidade. Se você consegue controlar as etapas de produção, os estoques e a quantidade de produtos que estão ou não passando no controle interno, fica muito mais fácil a obtenção de produtos de qualidade.

Um sistema de controle adequado permite identificar os funcionários com o maior número de erros e providenciar um treinamento específico para a sua correção.

Conhecer bem os seus funcionários também ajuda na obtenção de produtos de qualidade. Todos gostam de ser bem tratados ou serem alvos, de vez em quando, de um agrado, como por exemplo, uma lembrança pelo seu aniversário. Ou de serem reconhecidos pelo bom trabalho realizado. Um bom incentivo a um funcionário que tenha se destacado, aumenta a vontade de outros, também, de querer o mesmo tratamento. Cabe a você controlar essa vontade e impedir que uma produção seja "aumentada" exageradamente, mas com queda na qualidade.

Conhecer seus funcionários também permite identificar possíveis problemas que estejam acontecendo com eles e que podem vir a prejudicar sua atuação.

Reconhecer essa situação e tentar solucioná-la o mais rápido possível pode ajudar na qualidade de vida dele e evitar problemas durante a produção.

E isso ainda vai fazer de você um chefe/gerente/dono admirado, pois uma preocupação deste nível não é muito comum de ser encontrada no mercado.

A qualidade é o objetivo final a ser alcançado e nada deve distanciar seus funcionários disso.

Isso é simples de se fazer? Claro que não. Por isso existem poucas empresas no mercado reconhecidas pela sua qualidade. Novamente, me coloco à disposição para aqueles que estejam interessados em melhorar a qualidade de seus produtos e de seus processos de produção, bem como melhorar o nível de treinamento de seus funcionários.

Sobre o autor:

Roberto A. Palmer respondeu pelo Departamento de Qualidade do Banco do Brasil durante mais de 20 anos. Foi o responsável pelo desenvolvimento e implantação do programa de uso de cartuchos recondicionados no BB, que possibilitou uma economia de quase R$600 milhões na aquisição de cartuchos. Montou, no inicio de 2009, a EQual Consultoria em Qualidade, com o objetivo de replicar no mercado os processos de aquisição utilizados no banco para a compra de suprimentos de boa qualidade. Além disso, a consultoria foi criada com o intuito de possibilitar aos fabricantes uma melhoria da qualidade de seus produtos e para os compradores, a melhora do processo de aquisição com o uso de especificações técnicas detalhadas e testes que efetivamente comprovem a qualidade e o rendimento do cartucho.

maisimpressão

O outsourcing de impressão, ou terceirização, surgiu como uma estratégia de redução de custos para as empresas. A justificativa era que assim teriam mais tempo e energia para que pudessem se dedicar ao seu core business, sua área de negócio principal, e deixassem a atividade de impressão para quem havia se especializado nisso. Tinha tudo para dar certo e deu. Começou com serviços diversos e quando alcançou a área de impressão desenvolveu-se rapidamente. Temos visto, em nosso setor de recondicionamento de cartuchos de impressoras e de suprimentos para impressão, muitas empresas encararem o outsourcing como uma saída para ampliação de serviços e clientes, conseguindo melhores resultados. Entretanto, com o passar do tempo, observamos também que é uma atividade técnica, específica e que requer muito conhecimento, além do investimento em tecnologia de impressão, sem falar em softwares e, logicamente, em muitas máquinas. Durante a feira, em agosto, conversamos com muitas empresas do ramo, algumas que já estavam fazendo outsourcing e outras se preparando para oferecer este serviço. E é o que está certo, nos diz a experiência. O outsourcing de impressão precisa ser fundamentado em profissionalismo, em conhecimento de gestão da empresa para dar certo e ser muito mais do que uma alternativa de negócio, pode ser o próprio negócio. Um caso que nos chamou a atenção foi de um senhor, do interior de São Paulo, que assistiu todas as palestras relativas ao tema outsourcing, visitou as empresas fornecedoras, conversou com quem tinha mais experiência, e, ao final, afirmou estar quase pronto para começar a oferecer o serviço na sua cidade, a partir de janeiro de 2015. Ano que vem vamos procurá-lo para saber como andam os negócios. Participe desta seção, Mais Impressão, leia o que foi publicado, sugira outros temas, conte sua história.
Dê a sua opinião.

Telamar e nddPrint para controlar os suprimentos de impressão

Fornecedoras de soluções de impressão, a Telamar contratou a NDDigital para controlar as trocas dos suprimentos no

Com atuação focada em impressão de documentos, a Telamar está há mais de 20 anos presente no mercado nacional. O seu portfólio de serviços e soluções conta com impressoras Multifuncionais, Soluções em dados variáveis, Soluções em diagnóstico médico por imagem, Soluções gráficas e Gerenciamento de impressão. Em 2013 a Telamar montou um departamento de Monitoramento e Gestão com a finalidade de monitorar a base instalada dos seus clientes para proporcionar um atendimento proativo em três vértices: Controle de Suprimentos, Controle de Eventos e Gestão de Fechamento. O Global Partner, solução da NDDigital é a ferramenta de gestão atual, porém, a empresa optou pela migração da solução nddPrint MPS, também da NDDigital e mais completa, principalmente, para atendimento de controle de suprimentos e gestão de estoques distribuídos. O principal desafio da Telamar era controlar a cadeia de suprimentos de impressão desde a sua saída do centro de distribuição até o cliente final e isso incluía controlar as trocas dos suprimentos no equipamento com redução de estoque do cliente até a redução do custo total de compra de suprimentos. “A nossa perspectiva era de um atendimento proativo do departamento de monitoramento, sem a necessidade de demanda por parte do cliente”, explica Alan Fortes, Gerente de TI e Monitoramento e Gestão da Telamar.

Antes da solução nddPrint MPS da NDDigital, o controle era feito por um sistema de código de barras e a única informação recebida era o envio dos suprimentos cheios e o retorno dos suprimentos vazios, além de cumprir um fluxo lógico, não controlando o estoque dentro do cliente, suprimentos em trânsito, entre outras informações relevantes. A métrica de produtividade se resumia em informações sobre volumes impressos por suprimentos. Porém, a Telamar não considerava adequada ou suficiente às informações geradas para prestar um bom atendimento às necessidades dos seus clientes.

Ver a situação

Com a implantação do nddPrint MPS da NDDigital, a Telamar conta hoje com análise completa dos seus contratos de Outsourcing de Impressão, com visualização da situação atual,

equipamento com redução de estoque do cliente até a redução do custo total de compra de suprimentos

observando volumetria e meta, detecção de falhas de equipamentos, acionamento imediato de técnicos responsáveis, de acordo com a criticidade dos eventos e das regras contratadas, escalonamento de atendimentos, a fim de reduzir o tempo de resolução de incidentes. Além disso, a ferramenta trouxe monitoramento em tempo real, através da captura de status de todos os suprimentos administrados em seus contratos, planejamento de compra para a reposição de cadeia interna de distribuição de estoques, mais interface para que os clientes e técnicos locais possam visualizar informações dos equipamentos vinculados ao contrato, os eventos e status. E mais, proporcionou o apontamento de recebimento de suprimentos com falhas, solicitação de suprimentos, entre outros benefícios.

Entre os desafios do projeto, a Telamar precisava homologar alguns equipamentos para se certificar que as trocas de suprimentos seriam efetivas e confiáveis, incluir nos procedimentos internos e de instalação de equipamentos todas as regras para o bom funcionamento, treinamento do pessoal, e mudança de cultura do cliente em relação ao procedimento de pedido de suprimentos. Este item, o pedido de suprimentos, não seria mais útil para controlar estoque, uma vez que todo o controle seria feito pela Telamar com o objetivo de reduzir o volume de suprimentos e, por fim, a força-tarefa de migração da ferramenta anterior para o nddPrint MPS.

Neste último quesito, Alan Fortes, da Telamar revela que umas das principais preocupações era como explicar ao cliente que ele não ficaria com a máquina parada por falta de toner e que não seria mais necessário solicitar toner. Mas o resultado foi positivo, principalmente, com clientes que não se preocupam e nem gastam tempo com o controle de seu estoque. “Temos ainda muito trabalho pela frente com as integrações e melhorias anunciadas pela NDDigital, entretanto, temos a certeza que migrarmos para nddPrint MPS foi a decisão certa e que agora temos um controle de suprimentos que podemos confiar, além de oferecer um serviço diferencial aos nossos clientes”, finaliza Alan Fortes, Gerente de T.I. e Monitoramento e Gestão da Telamar.

A importância do ECM na organização de uma empresa

Paulo Theophilo, diretor de Marketing e Negócios da Simpress, explica o que é o ECM, ferramenta para gerenciamento de informações digitalizadas, entre outras funções

Atualmente o foco de muitas empresas, devido à sua eficiente capacidade de capturar, armazenar e gerenciar tanto conteúdo estruturado como não estruturado, é o ECM (Enterprise Content Management). E, de acordo com o estudo da consultoria americana Radicati, esse mercado vai crescer, em todo mundo, de US$ 5,1 bi em 2013, para mais de US$ 9,3 bi em 2017. Quando se pensa no gerenciamento de conteúdo é possível fazer uma analogia a Alvin Toffler e sua principal obra, "A Grande Onda" – e nesse contexto é possível dizer que o Brasil vive a primeira onda no ECM. As empresas estão fermentando as uvas para fazer o vinho, com a elaboração ou já implantação de grandes projetos, na maioria sem planejamento.

Na realidade, o maior desafio é transformar estas iniciativas em um projeto corporativo, mas o mercado está amadurecendo com velocidade. Já temos sinais do progresso para a segunda onda, onde com a ajuda de fornecedores especializados algumas companhias estão preocupadas com processos sob a ótica da gestão da informação.

Países desenvolvidos já vivem há bastante tempo na terceira onda. Nela o real valor da gestão da informação foi percebido claramente e os resultados financeiros estão aparecendo em maior escala.

De fato, o ECM se tornará essencial e indispensável nos próximos anos – basta ver a evolução do seu mercado na pesquisa da Radicati. Qualquer empresa, não importa o tamanho, tem uma demanda real por organização da informação: casa arrumada significa menos tempo perdido com processos, resultando em uma competição mais assertiva. E como as maravilhas prometidas pelo ECM podem ser colocadas em prática?

Bom, em primeiro lugar, se sua empresa não possui um departamento de TI super estruturado e especializado na gestão de conteúdos, nem tente fazer em casa. O ECM vai muito além de capturar, armazenar e indexar arquivos digitais – por trás há uma série de estratégias, métodos e ferramentas que oferecem inteligência aos processos organizacionais, permitindo a gestão dessas informações não estruturadas. É mais um serviço que vale a pena entregar nas mãos de uma empresa especializada. Ela vai analisar o ambiente e desenhar uma solução que se adeque a todas as necessidades.

Organização de documentos digitais

No Brasil o volume de impressão está se expandindo, mas só cresce porque o volume de informações também aumenta. As empresas

buscam cada vez mais disponibilizar a informação em documentos digitais, e para isso acontecer é preciso ter um equilíbrio entre o impresso e o que é transformado em digital.

Um dos exemplos mais contundentes – e que todos conhecem – é o Imposto de Renda. Foi um grande divisor de águas, já que nenhum brasileiro faz mais a declaração no papel – o arquivo já nasce digital! Imagine se uma empresa tivesse que procurar seus documentos, contas e processos declaratórios, quanto tempo iria demorar? A gestão e organização de documentos por meio digital elimina os custos referentes à compra de papel e impressão. Também são eliminadas as saídas para envio de malote ou correio.

Outra utilização interessante é para empresas que possuem um fluxo de documentos não estruturados, como aprovação de crédito, prontuários de RH e workflow de notas fiscais. O ECM os torna mais simples, rápidos e automatizados, resultando em informações acessíveis, processos mais ágeis e seguros. Isso significa redução de custos e maior eficiência operacional.

Todas as empresas têm um ciclo muito grande de contratos e para isto é preciso ter uma base inteligente, avisando a data de vencimento de cada um deles. A utilização de uma ferramenta de ECM é capaz de avisar o usuário antes de seu vencimento, evitando multas e outros inconvenientes.

Os benefícios do ECM são muito interessantes, como já deu para perceber. É simplesmente uma metodologia que ajuda, entre outros processos, a transformar os documentos físicos desorganizados em digitais organizados, criando informações úteis. Imagine o tamanho do arquivo morto do RH de uma empresa centenária. E que ele poderia simplesmente caber em um HD externo!

O documento digitalizado sozinho não tem valor, ele só vale quando tiver uma ordem que seja capaz de gerar informação com valor agregado para as companhias. Pense nisso, sua empresa só tem a ganhar.

• Sobre o autor: Paulo Theophilo é diretor de Marketing e Negócios da Simpress. Tem formação em Administração de Empresas e trabalha na companhia desde a fundação. A Simpress, com cerca de 2 mil funcionários, administra mais de 1.500 contratos e 90 mil equipamentos de impressão.

No Mato grosso, empresas que não cumprirem Plano de Gerenciamento de Resíduos perderão alvará de funcionamento

Em Cuiabá, no Mato Grosso, evento ajuda empresas geradoras de resíduos orgânicos a se adequarem a nova lei que instituiu a Política Nacional de Resíduos Sólidos no País. Desde o último dia 2 de agosto as empresas precisam se ajustar às exigências da Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS), previstas na Lei nº 12.305 / 2010, que prevê uma gestão integrada e sustentável para os resíduos sólidos produzidos no País. Entre as propostas da Política Nacional de Resíduos Sólidos destaca-se a Logística Reversa. Ela estabelece a prática de um conjunto de ações entre os envolvidos no ciclo de vida dos produtos (desde a indústria até as lojas), visando o retorno dos resíduos aos seus geradores ou um gerenciamento adequado, no caso dos resíduos orgânicos. Para que a Logística Reversa seja colocada em prática é exigido das empresas o cumprimento de uma série de normas e procedimento de adequação. Em Cuiabá, um termo de ajustamento de conduta firmado entre o Ministério Público do Estado e a Prefeitura Municipal obriga as empresas a apresentarem um Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos. As empresas que descumprirem esta determinação, ou não colocarem em prática o Plano aprovado pelos órgãos ambientais competentes, perderão o alvará de funcionamento emitido pela Prefeitura.

Resíduos agrícolas viram autopeças e telas de TV

Resíduos de algodão podem ser transformados em nanocristais de celulose para fabricação de telas de celulares e de televisão. Os do sisal têm espaço na indústria de peças automotivas, em substituição ao plástico, ou na construção civil, para reforçar o concreto. Do coco, pode-se fabricar o painel lignocelulósico, um compensado ecológico para fabricação de móveis, divisórias e painéis de isolamento acústico. Tudo isso a partir do que não é aproveitado pelas cadeias produtivas. A equipe da Embrapa trabalha com um sistema semelhante ao das refinarias de petróleo, chamado biorrefinaria. Os pesquisadores utilizam a biomassa, composta por materiais como celulose, colágeno, lignina, pectina, taninos, amido, ácidos graxos, quitosana, corantes naturais, para obter produtos como energia, materiais e produtos químicos. "Alguns desses materiais podem ser utilizados para síntese de produtos concorrentes aos derivados de petróleo, como poliéster, polietileno etc., com a vantagem de serem biodegradáveis", explica o pesquisador da Embrapa Algodão (PB) João Paulo Saraiva, que também integra o grupo. Para apoiar essas ações, foi criado o Laboratório de Tecnologia da Biomassa, em Fortaleza (CE), em um empenho para descobrir fins mais nobres para resíduos derivados de culturas como algodão, coco, sisal, dendê, cana-de-açúcar, além da agroindústria de frutas. Um exemplo: pesquisadores da Embrapa estudaram uma rota química capaz de transformar o línter num insumo nanotecnológico, para emprego em indústrias de alta tecnologia. O línter são as fibras curtas de algodão que permanecem em volta da semente após o desfibramento e normalmente não são usadas na fiação, tornando-se um resíduo agroindustrial. Reduzir o volume de resíduos agropecuários e aumentar o valor agregado de subprodutos da agricultura é o objetivo de diversas pesquisas da Embrapa. "O desenvolvimento e a implementação de processos sustentáveis capazes de converter biomassa em produtos com valor agregado é uma necessidade absoluta para aproveitar resíduos agroindustriais e gerar menor impacto ambiental", defende a pesquisadora da Embrapa Agroindústria Tropical, Morsyleide de Freitas. "A Política Nacional de Resíduos Sólidos prevê a responsabilidade compartilhada na geração de resíduos e o consumidor é um dos responsáveis. Ele precisa levar em consideração a destinação dos resíduos, não somente o lixo doméstico, mas também os resíduos industriais e eletrônicos", afirma o presidente do ICS, Paulo Sérgio da Silva.

Ibama libera início da construção do Porto Sul, em Ilhéus

O Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama) autorizou o Departamento de Infraestrutura de Transportes da Bahia (Derba) a dar início às obras de instalação do chamado Porto Sul, em Ilhéus, no litoral sul baiano. Localizado em uma região turística, biodiversa em termos de flora e fauna, o empreendimento vem motivando protestos de ambientalistas, para os quais o funcionamento do porto afetará o meio ambiente e unidades de conservação como a Área de Proteção Ambiental Lagoa Encantada e Rio Almada, já bastante prejudicada pela poluição dos mananciais por esgoto e lixo. Além de terminal público, o projeto prevê a construção de terminal privado, que será explorado pela empresa Bahia Mineração (Bamin), parceira do empreendimento. Composto por uma área externa ao porto para os procedimentos aduaneiros de embarque e desembarque de cargas, de 1.224 hectares (um hectare equivale às medidas de um campo de futebol oficial), e um píer com quebra-mar a 3,5 mil metros da costa, o porto servirá à movimentação de minério de ferro, soja, etanol, fertilizantes e granéis sólidos. O Porto Sul será integrado à Ferrovia Oeste-Leste. Válida por seis anos, a licença de instalação, que o Ibama, vinculado ao Ministério do Meio Ambiente, emitiu em setembro, estabelece as condições, restrições e medidas de controle que o empreendedor deve observar para prevenir e minimizar a poluição e outros impactos ambientais. Entre as condições específicas para manter a licença, os responsáveis terão que implementar um total de 29 programas de monitoramento, adequação, prevenção e recuperação, como o monitoramento da atividade pesqueira, capacitação da mão de obra local, prevenção à exploração sexual, controle de erosão e assoreamento, bem como manter o gerenciamento de efluentes, resíduos sólidos e da qualidade do ar, entre outros.

Fundo Mundial para a Natureza reclama da redução de animais no planeta

O Relatório Planeta Vivo 2014, divulgado no final de setembro pelo Fundo Mundial para a Natureza (WWF, na sigla em inglês) mostra que as populações de mamíferos, aves, répteis, anfíbios e peixes foram reduzidas à metade, em média, nos últimos 40 anos. O estudo avaliou mais de 10 mil populações de mais de 3 mil dessas classes entre 1970 e 2010. “Esses animais mostram a saúde do ecossistema do planeta”, explica o superintendente de Políticas Públicas do WWF-Brasil, Jean-François Timmers. Esta é a décima edição do material que é divulgado a cada dois anos pela WWF e mostra as mudanças na biodiversidade, nos ecossistemas e ademanda por recursos naturais. Em todo o mundo, as espécies terrestres diminuíram 39%, e a principal causa é a perda de habitat desses animais em decorrência de atividades como agricultura e caça, por exemplo. Já as espécies de água doce tiveram queda de 76% e as marinhas, 39%. De acordo com o estudo, a maior queda registrada foi na América Latina: 83%. Jean explica que em algumas regiões do mundo, como a África, a questão da caça é preocupante, mas na América Latina a diminuição dos animais tem outras causas como o desmatamento, a destruição de ecossistemas aquático e a pesca no litoral. Outro dado importante relatado pela WWF é a chamada Pegada Ecológica, que mede a demanda da humanidade por recursos naturais. “É um índice que vai agregando o consumo de carbono, de água e de algumas commodities [produtos básicos com cotação internacional]. É uma estimativa comparativa, mas ele [índice] é relacionado ao consumo de bens naturais e emissão de carbono”, explica Timmers. O documento mostra que a demanda global é maior que a capacidade de reposição do planeta. Atualmente, seria necessária uma Terra e meia para atender as necessidades atuais. “Estamos gastando 50% a mais do que a natureza é capaz de repor por ano, e a tendência é crescer, porque a classe média, principalmente na Ásia, vai crescer muito, e as demandas vão aumentando”.

crônica

Casa de mãe

Pode ser da avó também. Hoje em dia são muitos os adultos que ainda moram com os pais, retardando a situação de morar sozinho, ser independente, e aos finais de semana ir visitar a casa da família. Mas depois de crescidos, bemmm mais crescidos, quando a gente vai visitar a casa da mãe é um acontecimento. Pra todo mundo. A gente, que fica num quase paraíso, lembrando infância e adolescência, onde os problemas eram muito menores, como se estava chovendo ou não, pra poder ir brincar na rua ou visitar a amiga; ou ainda quanto tempo faltava para as férias para poder ir passar um tempo na casa dos tios; ou ainda o que a gente ia ganhar de aniversário ou de Natal. É um acontecimento para a mãe também (gente com sorte ainda tem o pai), que não cabe em si, mesmo que faça de conta que é a coisa mais normal do mundo. E mesmo ainda que esta visita aconteça nas horas mais estapafúrdias, a mãe sempre vai perguntar se o filho ou filha estão com fome. Já comeu? Quer comer alguma coisa? E o milagre acontece! Se a gente estiver sentado à mesa, na cozinha, mesmo que seja só pra conversar, começam a brotar quitutes. Da geladeira sai uma berinjela ao forno (que eu fiz no almoço, tá fresquinha), quer? E a gente: não, mãe, não estou com fome. Bem, e esse bolo de carne? Usei um tempero diferente. Rapidinho eu esquento, quer? Não, mãe, comi há pouco. Ah, tem essas esfirras que eu fiz justamente pensando que você viria hoje (balela da boa, ela nem fazia ideia que a gente iria, embora espere sempre); não, mãe, tô fazendo dieta. Dieta? Mas para quê? Você está tão bem, está até um pouco abatido, não tem se alimentado direito, não é? Não, mãe, estou acima do peso e o médico disse que eu preciso controlar o colesterol e os triglicérides. Ah, bobagem, os médicos não sabem tudo. Ah, bom, então prova essa carne louca, fica uma delícia com pão, fresquinho, que eu peguei na padaria agora há pouco. Espera aí, está sem fome de coisas salgadas, não é? Eu fiz um bolo de laranja daquele jeito eu você gosta, molhadinho na parte de baixo. Prova um pedaço e vê se não está igual a quando a gente morava naquela casa que tinha um quintal cheio de laranjeiras e jaboticabeiras e pitangueiras. Até um galinheiro tinha, lembra? Dava pra fazer comida com ovo fresquinho. Tem também este pudim de leite, que sua irmã disse que está muito bom, mas ela comeu só um pedacinho. Eu não provei porque você sabe, me dá uma azia danada. Não, mãe, obrigado, não estou comendo doce. Mas porquê? A gente precisa de um pouco de açúcar todos os dias. Bem, então come uma fruta. Quer morango? Comprei do Fábio Frutas, lembra? Aquele que vinha sempre com uma Kombi toda desmilinguida. Agora ele tem uma caminhonete muito da bonita. Precisa ver. E ele sempre pergunta de você. Comprei também umas mangas e um melão. Eu descasco e corto rapidinho. Não mãe, estava aqui perto e passei pra ver se você está bem. Estou bem sim, claro. Meio aperreada com estes sabiás que me acordam às três da manhã. Pode isso? Antigamente eles vinham de manhãzinha, não no meio da noite. Mas enfim, melhor acordar com eles do que com o trânsito, com a buzinaiada quando alguém fecha o cruzamento. Ainda vai acontecer alguma bobagem nesta esquina, a CET de vez em quando vem e dá um jeito, mas quando eles viram as costas, o pessoal aproveita e passa no sinal vermelho. Mas isso só um dia e outro. Ainda bem. Bem, vou pegar um pote e fazer um lanchinho pra você levar. Se não comer, dá para as crianças. Mas, mãe, as crianças já estão na faculdade e nem moram mais comigo. Bem, então você leva para o trabalho e divide com seus colegas. Não tem saída, saio com um pacote de frutas, lanches diversos e possibilidades de refeições pra frente. E aí de mim se saio de mãos abanando. Semana seguinte, tudo de novo. Vale até a pena malhar um pouquinho mais para aproveitar a 'encheção' da mãe. Parece que mãe só fica feliz quando a gente está de barriga cheia.

Por Cecilia Borges (cecilia@reciclamais.com)

Esta é a participação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas na coluna mensal, com informações importantes sobre o empreendedorismo. Participe, mande sua dúvida para reciclamais@reciclamais.com

Fiquem de olho nas tendências

O artigo deste mês na Coluna Sebrae-SP é sobre as tendências de mercado e como ficar atento a elas é fundamental para o sucesso da empresa. "Quem se dá conta do que vem pela frente tem muito mais chance de driblar as dificuldades", afirma Ivan Hussni, diretor Técnico do Sebrae-SP e autor deste artigo. Leiam, comentem, enviem sugestões

Nas décadas de 80 e 90, as videolocadoras estavam em alta. Porém, com o tempo, o setor passou por várias mudanças: a pirataria ganhou força, os anos 2000 trouxeram o crescimento da TV paga, houve a popularização da internet e dos serviços online de aluguel de filmes, fatores que mexeram com os hábitos dos consumidores. A clientela diminuiu drasticamente e muitos estabelecimentos tiveram de fechar as portas.

O empresário que percebeu a transformação partiu para outro ramo ou adaptou sua loja, apostando, em alguns casos, na segmentação ou agregando a oferta de outros produtos para ganhar sobrevida. Ainda encontrarmos "heróis da resistência" na praça, mas certamente este ramo nunca mais recuperará o espaço que um dia teve.

Além do exemplo citado, as lojas de CDs estão em igual situação. Por isso, ficar atento às tendências é vital para o empreendedor. Quem se dá conta do que vem pela frente tem muito mais chance de driblar as dificuldades.

Entender as tendências é fundamental para evitar investir em um mercado em queda, além de possibilitar a identificação de oportunidades. Para fazer isso é preciso estar bem informado. Tornam-se práticas obrigatórias acompanhar as ações de concorrentes, de fabricantes, visitar feiras e eventos relacionados, observar o desempenho de novos produtos e serviços no mercado, assim como as modificações na sociedade e na economia em geral.

O próprio público-alvo deve sempre ser olhado com cuidado. As pessoas envelhecem, passam por fases e têm desejos e necessidades diferentes ao longo da vida. Quem são seus clientes? O que compram? Por que compram? Que valores buscam no que adquirem? O que agrada hoje pode ser rejeitado ou dispensável amanhã. Confiar apenas na percepção é arriscado, portanto, repito: informação é vital.

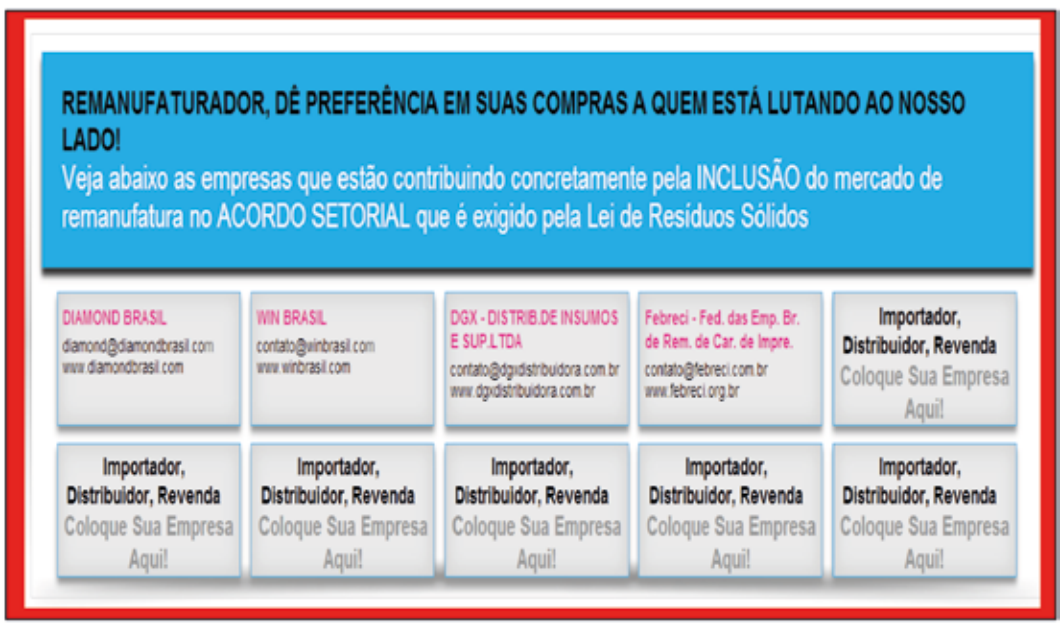
As tendências também se aplicam a processos. Empresas podem promover alterações nas rotinas internas que resultam em mais produtividade e redução de custos. Ao ser replicado, o modelo aponta uma tendência no modus operandi de determinado segmento e não acompanhar o movimento pode significar perder competitividade.

O Sebrae-SP mantém seu radar ligado para o que ocorre nos diferentes setores e pode ajudar o empreendedor a encontrar o rumo nos momentos de incerteza. Procure-nos.

• Sobre o autor:
Ivan Hussni é diretor Técnico do Sebrae-SP. Natural de Rio Claro, é empresário do setor de hotelaria e alimentação. Formado em administração pela PUC Campinas, possui especialização em Turismo e Meio Ambiente no Senac e pós-graduação em Gerente de Cidade na Faap. Em mais de uma década de vida pública, teve forte atuação como liderança empresarial. De janeiro de 2011 até julho de 2012, atuou como Secretário Executivo do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, onde contribuiu para impulsionar pequenos negócios paulistas e a cultura do empreendedorismo e da inovação.

Importador, Distribuidor, Revenda ajude a FEBRECI a continuar esta luta, colocando o seu nome entre aqueles que estão EFETIVAMENTE lutando pelo nosso mercado.

A FEBRECI reformulou todo o seu site (www.febreci.org.br) e está disponibilizando na sua página principal 10 espaços para publicidade da sua empresa, (vide modelo abaixo). Cada espaço custa R$3.000,00 por semestre. Além da publicidade na capa do site, são enviadas 50.000 malas diretas mês, em cujo cabeçalho constam as empresas parceiras, (vide modelo abaixo). Entre em contato conosco no email febreci@febreci.org.br. Uma associação não vive somente de "boas intenções" é necessário agir concretamente.


REMANUFATURADOR, DÊ PREFERÊNCIA EM SUAS COMPRAS A QUEM ESTÁ LUTANDO AO NOSSO LADO!
Veja abaixo as empresas que estão contribuindo concretamente pela INCLUSÃO do mercado de remanufatura no ACORDO SETORIAL que é exigido pela Lei de Resíduos Sólidos
DIAMOND BRASIL
diamond@diamondbrasil.com
www.diamondbrasil.com
WIN BRASIL
contato@winbrasil.com
www.winbrasil.com
DGX - DISTRIB.DE INSUMOS E SUP.LTDA
contato@dgxdistribuidora.com.br
www.dgxdistribuidora.com.br
Febreci - Fed. das Emp. Br. de Rem. de Car. de Impre.
contato@febreci.com.br
www.febreci.org.br
Importador, Distribuidor, Revenda
Coloque Sua Empresa Aqui!
Importador, Distribuidor, Revenda
Coloque Sua Empresa Aqui!
Importador, Distribuidor, Revenda
Coloque Sua Empresa Aqui!
Importador, Distribuidor, Revenda
Coloque Sua Empresa Aqui!
Importador, Distribuidor, Revenda
Coloque Sua Empresa Aqui!
Importador, Distribuidor, Revenda
Coloque Sua Empresa Aqui!

SERCISP

Sindicato das Empresas da Reciclagem de Cartuchos de Impressoras de São Paulo

O **SERCISP – Sindicato das Empresa da Reciclagem de Cartuchos de Impressoras de São Paulo**, entidade sindical patronal reconhecida, no uso de suas atribuições institucionais e estatutárias, comunica às empresas representadas que iniciou a negociação coletiva com vistas à celebração da primeira CONVENÇÃO COLETIVA DE TRABALHO (CCT) específica da categoria.

IMPORTANTE SABER QUE:

A migração para a entidade específica (**SERCISP**), a partir da expedição da Carta Sindical, é **OBRIGATÓRIA**, devendo aempresa providenciar o correto reenquadramento sindical.

Fale com seu Contador. Peça o reenquadramento e fique tranquilo.

O SERCISP é o Sindicato que representa seus interesses!

SERCISP@SERCISP.ORG.BR
11 . 3932.1291

CARTTEC

Cartuchos jato de tinta e Toners vazios em ótima qualidade e conservação.

FAÇA SUA COTAÇÃO. DESPACHAMOS PARA TODO BRASIL.
carttec@terra.com.br
11 3713-8482 / 11 99971-3439 / 11 7765-6975 / ID 121* 16814
Skype: fernando.alves.1

Estamos construindo um novo mercado para sua empresa!

febreci

Federação das Empresas Brasileiras de Remanufatura de Cartuchos de Impressoras

A Febreci precisa que você faça parte da nossa luta para melhorar o nosso mercado!

Nós precisamos de você!

acesse:

www.febreci.org.br

TAMA

DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA

PAPEL FOTO : INK-JET / LASER
100 /108 /130 /180 /230 /260G (A6 A4 A3)
MATTE /GLOSSY/ ADESIVO/
TRANSFER /DUPLA –FACE

Toner Laser Compatível 100 % novos

Bulk-Ink e Recarregável
HP / EPSON / BROTHER
Tinta Corante / Pigmentada / Sublimática
HP / EPSON / CANON / BROTHER
Reservatório /Tanque
95 mls / 300 mls / 500 mls (Caixa Quadrada)

MSN : vendastama@hotmail.com
E-mail : vendastama@hotmail.com / tama@netpoint.com.br
Tel 11 2914-7373 / 2069-9650 (fax)

correio

Boa tarde a todos,
Queridos amigos da Reciclamais,
para nós da Lello Print é uma honra poder contar com a qualidade da revista, bem como com todos os agregados que a compõe. Já expusemos na feira com o nome de Mitsukawa, e acreditamos sim, em nosso mercado. Nesta mensagem, tem uma parte que se destacou para nós e gostaríamos de saber mais detalhes: "isonomia de cobrança de ICMS entre cartuchos recondicionados e importados." Será que você teria esse artigo ou a lei?
Muito obrigado, grande abraço,
Alexandre, Lello Print

Responde Eduardo Varela, diretor da Febreci: "Caro Alexandre e demais leitores, a isonomia divulgada foi o primeiro passo de um trabalho que vem sendo feito no Estado de São Paulo e que a Febreci pretende ampliar para os demais estados, através de suas diretorias regionais. O objetivo desta iniciativa é beneficiar com redução da alíquota de ICMS os insumos para recondicionamento de cartuchos de impressão (toner e laser). Em São Paulo existia uma resolução que reduzia a alíquota de ICMS de São Paulo que é de 18% para "12% nas operações com máquinas, aparelhos e equipamentos industriais e de processamento de dados, implementos e tratores agrícolas" (SF nº 4/98 - Da Lei nº 7.018/91) e na lista de produtos desse benefício, constavam os NCM 8443.99.23 (Outros Cartuchos de Tinta.), 8443.99.31- (Mecanismos de impressão, mesmo sem cilindro fotossensível incorporado), 8443.99.33 – (Cartuchos de revelador ou de produtos para viragem "toners", mesmo sem cilindro fotossensível incorporado). O detalhe é que esses NCM não só descrevem o imposto cobrado na importação e venda dos cartuchos dos OEM (HP, Lexmark, Epson, Brother...), como também para os compatíveis importados na maioria da China e que vem destruindo a indústria de recondicionamento de cartuchos no Brasil. Mas essa resolução não dava esse mesmo benefício fiscal para o Toner 3707.90.21 – (Revelador a base de negro-de-carbono ou de um corante e resinas termoplásticas, para a reprodução de documentos por processo eletrostático), 8443.99.32 – (Cilindros recobertos de matéria semicondutora fotoelétrica), 8443.99.39 – (Outros mecanismos de impressão a "laser", a LED (Diodos Emissores de Luz) ou a LCS (Sistema Cristal Líquido), suas partes e acessórios) e tintas 3215.11.00 – (Tintas de Impressão Pretas) e 3215.19.00 – (Outras Tintas de Impressão), todos esses utilizados no processo de recondicionamento de cartuchos de impressão.
A Febreci, com o auxilio da Frepem (Frente Parlamentar do Empreendedorismo), na pessoa de seu presidente Dep. Itamar Borges da Alesp (Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo), protocolou pedido de inclusão dos insumos citados (tinta, toner, cilindros, partes), junto à Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo. Esse pedido recebeu parecer favorável, não só da Secretaria do Estado e do Meio Ambiente do Estado de São Paulo, como da Cetesb (Companhia Ambiental do Estado de São Paulo) e posterior análise da Secretaria da Fazenda SP, achou por bem numa primeira etapa retirar o benefício dos cartuchos de tinta e toner. A Febreci, junto com a Frepem e o Dep. Itamar Borges, coloca ainda este mês nova solicitação junto ao Governo do Estado de São Paulo para a inclusão dos insumos, através de nova resolução, no benefício previsto na lei. Além desse trabalho, feito junto aos Governos Estaduais, a Febreci conta também com o apoio do Dep. Federal Ricardo Izar, num projeto de lei em tramite para a isenção/redução da alíquota de IPI para esses mesmos insumos (toner, tinta, cilindros, partes...).
Para continuar nessa luta, a Febreci precisa muito de sua participação e associação, filie-se e tenha acesso a todo o conteúdo dos pareceres e projetos para o mercado de recondicionamento de cartuchos. Aproveite e saiba também porque o mercado deve adotar a nova denominação "Recondicionador de Cartuchos" ou "Cartuchos Recondicionados" e não mais "Remanufaturado ou Reciclado".

correio

Olá, Reciclamais,
Meu nome Marli Martins e gostaria de saber por que o meu cartucho de toner CE 255 da HP, quando eu imprimo sai todo branco. Já troquei todo o insumo e não adiantou. Será que não é o contato que está mal posicionado perto da mola do rolo magnético? A peça que eu falo é a que tem que desparafusar para tirar o magnético. Me ajudem, por favor. Muito obrigada,
Marli

R: Enviamos esta dúvida ao Paulo Pernambuco, vice-presidente da Febreci e ao engenheiro Cássio Rodrigues. Paulo respondeu: "Cara Marli Martins, posso te passar algumas dicas. Normalmente, quando a folha sai toda branca é falta de contato no eixo do cilindro. Como não passa corrente, não temos a mudança de carga, logo não vai atrair o toner." E a resposta de Cássio Rodrigues foi: "Se realmente não sai nada na folha, então sim, o contato do rolo magnético (a mola) está danificado e, para voltar a funcionar, deve ser substituído. Este contato imprime a tensão elétrica específica para o carregamento triboelétrico e o transporte do pó de toner para o OPC e assim gerar a impressão."

Olá,
Como eu faço para criar um sindicato aqui em minha cidade, Araguaina, em Tocantins?
Alberto,
Newprint Informática

R: Entre em contato com a Febreci, tel.: (11) 3120-5626, www.febreci.org.br, ou www.sercisp.org.br, tel.: (11) 3932-1291 para saber mais detalhes. Parabéns pela iniciativa! Unidos somos mais fortes.

Gostaria de saber como anda o mercado da recarga de cartuchos e toners. Ainda tem espaço para crescimento?
Marco A. Matarassi

Quero abrir uma loja de recarga de cartuchos, como é que eu faço?
Geysson-buzzi, Empreendedor

Para saber se o setor ainda tem espaço para crescimento, ou para abrir uma loja de cartuchos, converse com as pessoas do ramo, principalmente com quem está já mais tempo. Ligue para as entidades de classe (veja os telefones e sites acima). Leia os jornais, os sites, as revistas com enfoque econômico para ter uma ideia do panorama atual e as perspectivas. Acredito que não exista uma resposta sim ou não. O que pode haver é a percepção de mercado local, na sua cidade, na sua região. Conte com a Reciclamais para as informações técnicas e notícias do setor de suprimentos de impressão e remanufatura. Boa sorte e escreva-nos, dizendo como anda sua empresa.
Revista Reciclamais

Agradecemos todos os e-mails que recebemos e aproveitamos a oportunidade para lembrar que a Reciclamais quer ser, cada vez mais, um canal eficiente para atender os leitores. Encaminhe suas questões técnicas para a revista que buscaremos uma solução com nossos colaboradores. Sobre as edições anteriores, consultem o nosso site, escolham e remetam seu pedido ao e-mail reciclamais@reciclamais.com. Cada revista tem o custo de envio de R$ 7,50. Para confirmar sua assinatura, acesse www.reciclamais.com usando seu CPF e senha cadastrada. Verifique se os seus dados estão corretos. Pronto, você continuará a receber a revista Reciclamais.Obrigado

Revista Reciclamais

agenda

Mande informações sobre o seu evento para reciclamais@reciclamais.com

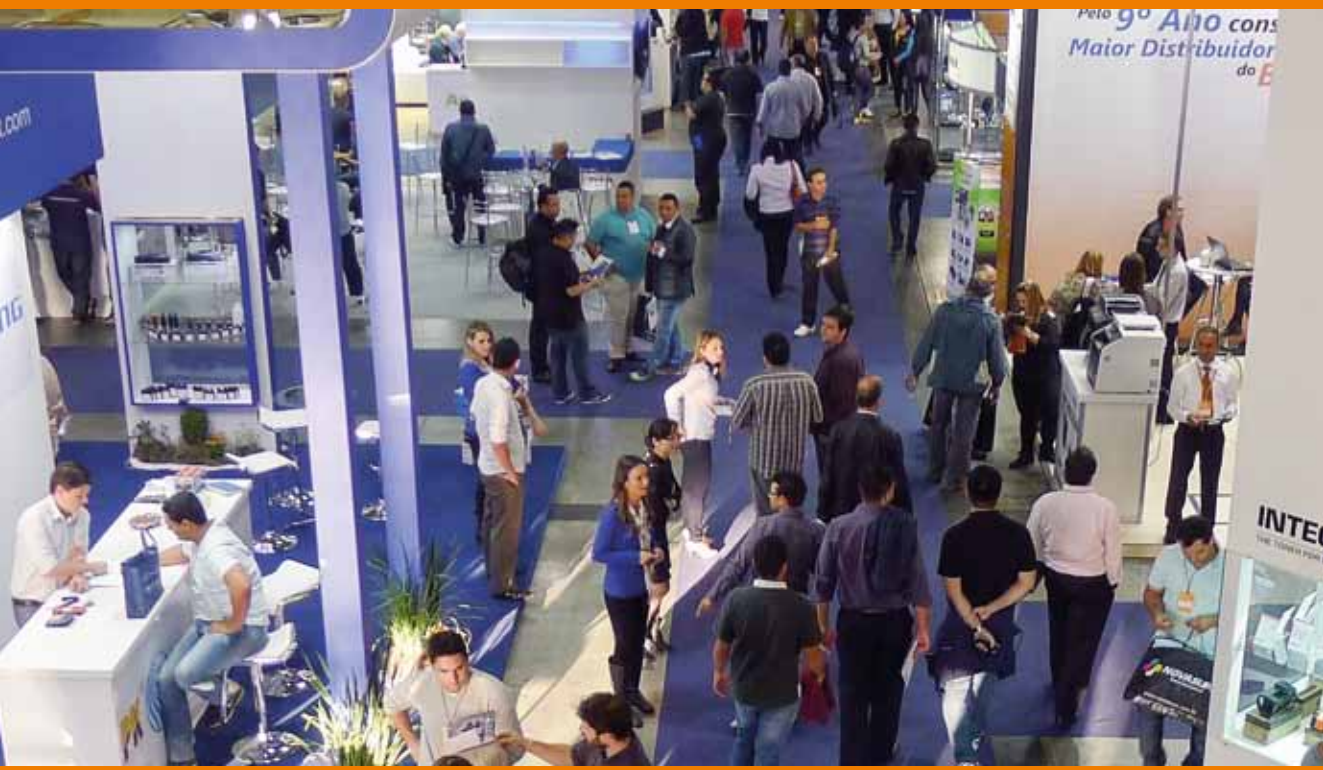
NO BRASIL

Consulte datas	**Curso Expresso de Sublimação para recicladores de cartuchos**	Publicaweb - São Paulo - SP	www.publicaweb.com.br
Consulte datas	**IBSPro - Treinamento e certificação para profissionais em impressão**	IBSolution - São Paulo - SP	T: 55 (11) 2367-6680
15 out	**Software de Impressão Segura por Biometria e Cartão – Teoria e Prática**	Enttry Softwares - Caxias do Sul - RS	T: 55 (54) 3219-4272
17 out	**Treinamento Comercial e Técnico**	Enttry Softwares - Caxias do Sul - RS	comercial@enttry.com.br
20 a 24 out / 4 a 28 nov	**Curso e Certificação no Software PaperCut**	IBSolution - São Paulo - SP	T: 55 (11) 2367-6680
29 out	**Software de ERP - Gestão de Empresas de Outsourcing**	Enttry Softwares - Caxias do Sul - RS	www.impressaogerenciada.com.br
17 out	**Treinamento Comercial e Técnico**	Enttry Softwares - Caxias do Sul - RS	comercial@enttry.com.br
12 nov	**Software de GED - Gerenciamento Eletrônico de Documentos**	Enttry Softwares - Caxias do Sul - RS	www.impressaogerenciada.com.br

NO MUNDO

16-18 out 2014	**Remax Asia Expo**	Zhuhai - China	www.irecyclingtimes.com
15-17 junho 2015	**Reciclamais South American Expo 2015**	**São Paulo - SP - Brasil**	**www.reciclamais.com**

estamos juntos



na feira
na revista
no site
e em 2015

southrecicla
americanmais
expo

15-17 junho 2015
são paulo brasil

Expo Center Norte
São Paulo – Brasil

MARCA GLOBAL
QUALIDADE UNIVERSAL

O sistema mais avançado oferecido para o uso em cartuchos **Kyocera®** agora também incluem soluções de rendimento estendidas.

Disponíveis para todas as regiões

WIN
www.winbrasil.com

Static Control®
www.scc-inc.com

© Static Control Components, Inc. Todos os direitos reservados. O SCC e Odyssey são marcas registradas da Static Control Components, Inc.
Todas as outras marcas ou nomes de produtos são marcas comerciais ou marcas registradas de suas respectivas empresas.